

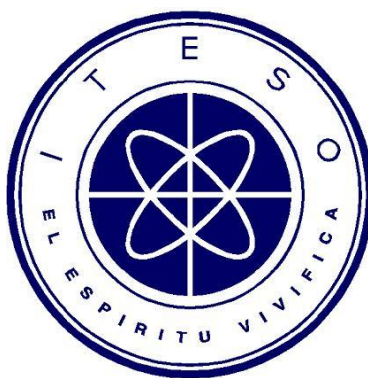
---

# **INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE**

RECONOCIMIENTO DE VALIDEZ OFICIAL DE ESTUDIOS SEGÚN ACUERDO  
SECRETARIAL 15018, PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA  
FEDERACIÓN EL 29 DE NOVIEMBRE DE 1976

---

## **DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y MERCADOLOGÍA MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN**



**PLAN DE NEGOCIOS: ESTANCIA PARA ADULTOS MAYORES**

**TESIS DE MAESTRÍA**  
*QUE PARA OBTENER EL GRADO DE*

**MAESTRO EN  
ADMINISTRACIÓN**

*PRESENTA:*

**GERMÁN NIEVES HERNÁNDEZ**

*ASESOR: MTRO. RUBÉN RODRÍGUEZ BELTRÁN*

**TLAQUEPAQUE, JAL.**

**MAYO DE 2012**

# ÍNDICE

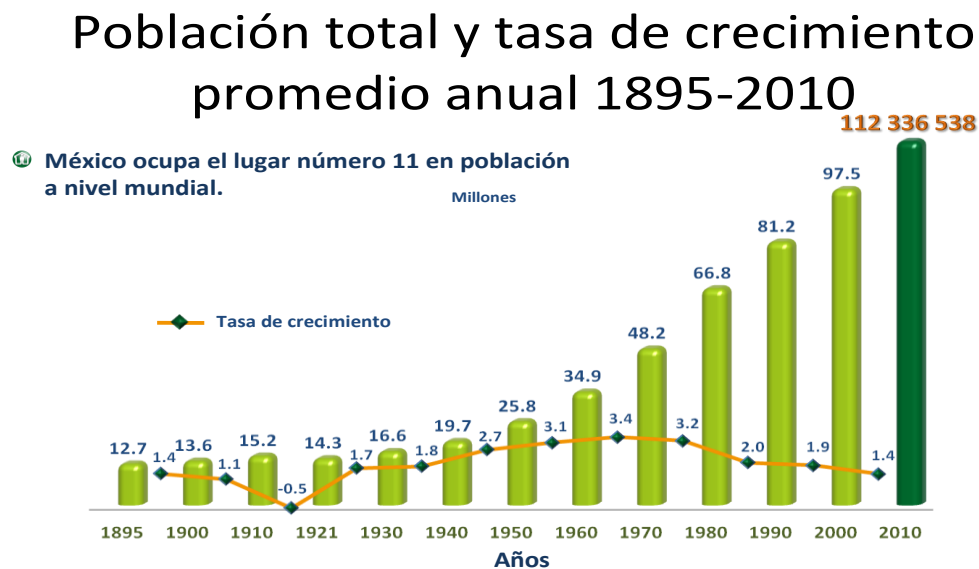
	<b>Página</b>
<b>CAPÍTULO 1: PLAN ESTRATÉGICO GENERAL</b>	<b>7</b>
1.1 <i>Análisis del entorno competitivo de la empresa o sector.</i>	8
1.2 <i>Diagnóstico de la empresa.</i>	17
1.3 <i>Visión, Misión, Valores y Objetivos Estratégicos.</i>	19
1.4 <i>Desarrollo estratégico de la empresa.</i>	21
1.5 <i>Despliegue de objetivos.</i>	23
 <b>CAPÍTULO 2: PLAN DE NEGOCIOS</b>	 <b>24</b>
2.1 <i>Objetivos y principales elementos del plan de negocios.</i>	25
2.2 <i>Plan de mercadotecnia.</i>	27
2.3 <i>Plan de ventas.</i>	35
2.4 <i>Plan de Distribución.</i>	39
2.5 <i>Plan de operaciones.</i>	39
2.6 <i>Plan de manufactura.</i>	46
2.7 <i>Plan de servicios.</i>	46
2.8 <i>Plan de organización y recursos humanos.</i>	56
2.9 <i>Plan financiero y análisis de costo/beneficio.</i>	61
2.10 <i>Programación operativa del proyecto.</i>	72
 <b>CAPÍTULO 3: CONSIDERACIONES ADICIONALES Y CONCLUSIONES</b>	 <b>77</b>
 <b>BIBLIOGRAFÍA</b>	 <b>80</b>
 <b>ANEXOS</b>	 <b>81</b>

## **CAPÍTULO 1**

### **PLAN ESTRATÉGICO GENERAL**

## 1.1 Análisis del entorno competitivo de la empresa o sector (Industria y Mercado)

De acuerdo a los comunicados de prensa que la Secretaría de Salud de México ha venido publicando en los últimos dos años, se tiene un aumento progresivo y proyectado de la población de adultos mayores (más de 65 años) tanto en México como en otros países, ***sin que exista una infraestructura y cobertura de servicios integrales acorde a ese crecimiento.***

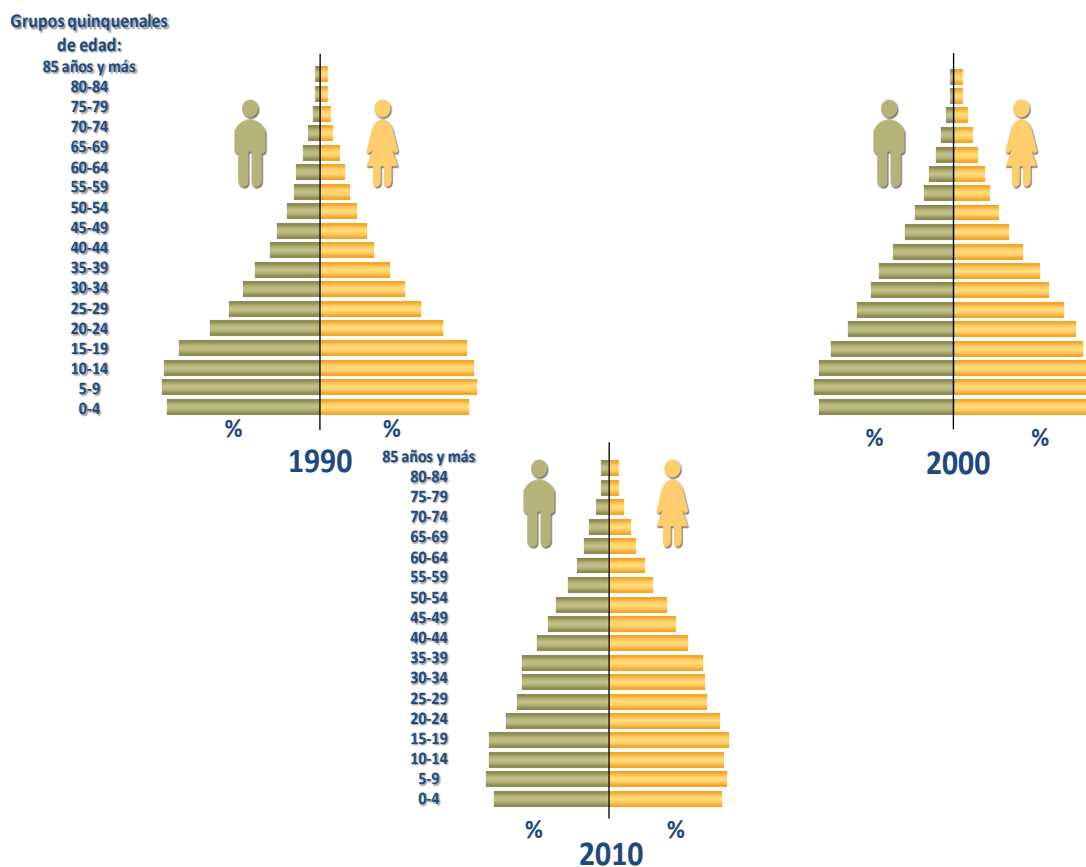


1

<sup>1</sup> Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Censo Nacional de Población y Vivienda 2010*.

# ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN EN MÉXICO

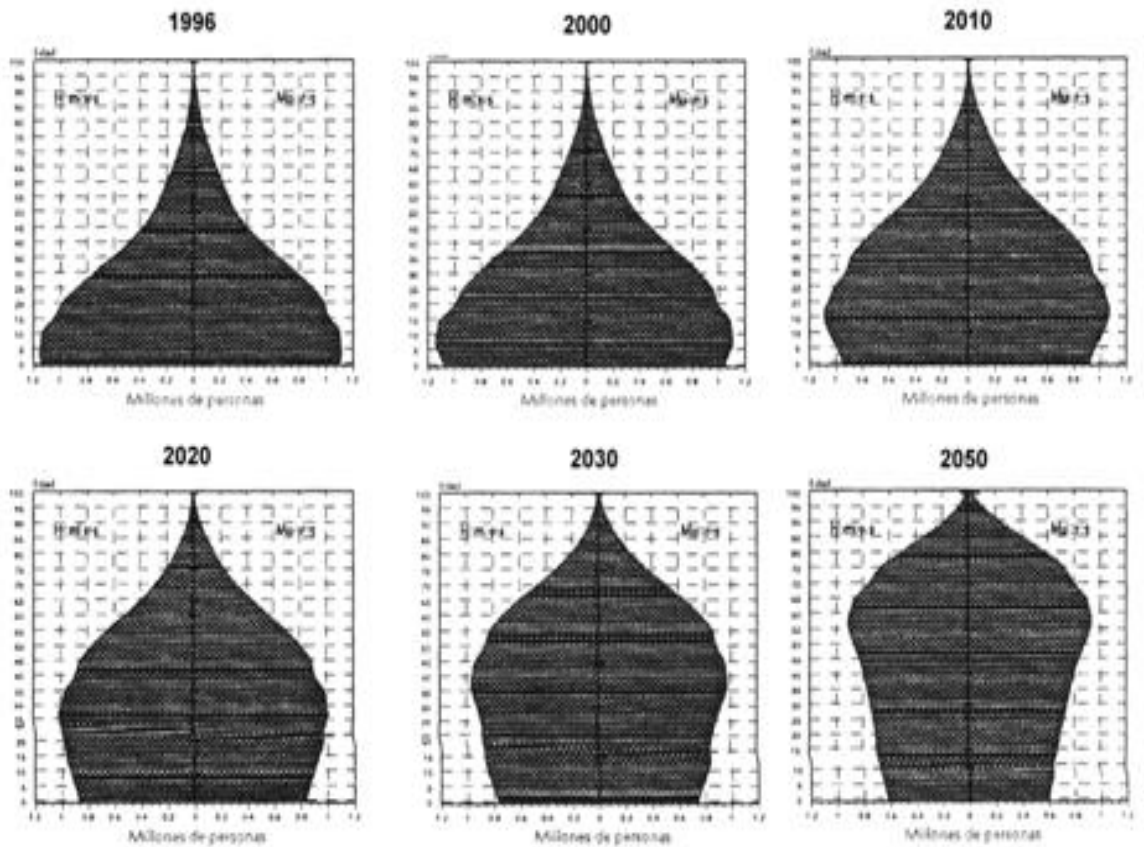
## (AÑOS 1990, 2000 Y 2010)



2

<sup>2</sup> INEGI, Censo Nacional de Población y Vivienda 2010.

### Pirámides de población, hipótesis programática, 1996-2050



Fuente: Estimaciones y Proyecciones del CONAPO

De la mano de las gráficas anteriores:

- El segmento de población de los niños de 0 a 10 años está disminuyendo.
- El segmento de población entre los 10 y 20 años está creciendo.
- Pero el segmento de población que crece más rápidamente es el de 50 años o más.

Lo mencionado anteriormente amenaza la calidad de vida que se desea para los adultos mayores en el corto y mediano plazo -derivado en gran medida de aspectos económicos y culturales- y por ello se enfatiza el deber del Gobierno Federal de impulsar diferentes estrategias para mejorar dicha calidad de vida, como la creación y operación de Centros de Día (similares a guarderías), y la capacitación de profesionales de la salud en esa especialidad.

Actualmente en México hay más de 8 millones de personas de más de 65 años, y se prevé que para el 2050 la cifra llegará a 36 millones, equivalentes al 28% del total de la población, de acuerdo a las estimaciones de la Secretaría de Salud.<sup>3</sup>

El aumento en la edad incrementa la probabilidad para adquirir enfermedades y perder facultades que pueden llevar a estas personas a situaciones de discapacidad y dependencia, lo que los hace más vulnerables a padecer iniquidades, discriminación e incluso maltrato. Aproximadamente 10% de los adultos mayores vive en soledad.

Aunque es difícil de creer, a pesar de tales cifras solamente hay alrededor de 400 geriatras (médicos especializados en adultos mayores) en todo el país. A manera de comparación, en España (que tiene una población equivalente a un tercio de la de México) hasta el año 2010 había 2,000 estancias privadas o particulares para adultos mayores, divididas globalmente en las que son con fines de lucro y sin fines de lucro.

Estas últimas integran un porcentaje bajo (10%) del total, y en su mayoría pertenecen a distintas órdenes religiosas, aunque también hay de algunas organizaciones no gubernamentales, y todas ellas se financian con legados y/o donativos, adicionado de algunas participaciones de impuestos por parte del Gobierno.

---

<sup>3</sup> Yazmín Dávila Lara, *Boletín Epidemiológico de la Secretaría de Salud*, número 18, obtenido el 2 de febrero 2012 desde <http://www.dgepi.salud.gob.mx/boletin/2011/sem18/pdf/edit1811.pdf>

Amplias, modernas y luminosas –en general- estas estancias privadas o particulares han ido floreciendo como negocio en un espacio de tiempo relativamente corto (entre ocho y diez años).<sup>4</sup>

Como un punto importante a considerar dentro de la tendencia de la “industria”, el envejecimiento de la población implica un creciente aumento de los recursos destinados para su cuidado, y presiones hacia las instituciones públicas de seguridad social tanto en el ámbito de pensiones como en el de atención médica. Asimismo, debido a la importancia creciente y proyectada en este rubro, apenas en 2009 se creó en México el **Instituto Nacional de Geriátría**, que será el rector de la política pública en lo referente al estudio y la atención de los adultos mayores.



Por ello señalamos anteriormente entre comillas la palabra “industria”, porque en realidad en México aún no podríamos considerarla como tal. En el mejor de los casos está en ciernes, ya que apenas hay unos cuantos centros cuasi-experimentales en pocas zonas del país, por lo que no podríamos afirmar que ya existe una industria en este sentido.

Como se observa, antes que barreras o restricciones para el crecimiento se contempla un panorama amplio de oportunidades en esta naciente industria para la que el Gobierno Federal prevee impulsos importantes, y en la que la perspectiva de la demanda es sumamente elevada.

---

<sup>4</sup> Juan J. Baztán, *Geriátría y Gerontología*, Revista Española de Salud Pública, Volumen 78, Año 3, obtenida el 13 de marzo 2012 desde [http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1135-57272004000300005&script=sci\\_arttext](http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1135-57272004000300005&script=sci_arttext)



## Análisis de Mercado

Considerando que la población actual de México es de 110 millones de personas y que el porcentaje de ellas que son mayores de 65 años es alrededor del 8%, aplicando las mismas proporciones primero a la Zona Metropolitana de Guadalajara (5 millones de habitantes), y después al Estado de Jalisco (7.3 millones de habitantes), el tamaño del mercado potencial sería para la primera de 400,000 personas y para el segundo de 560,000 personas. Las cifras anteriores fueron verificadas contra la información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Industria (INEGI).

Sin embargo, dado los diferentes niveles de ingresos de la población especificados por dicha institución,<sup>5</sup> de forma más realista sólo alrededor del 10% de la población sería directamente mercado meta, por lo que cifras más precisas bajo una estimación conservadora o prudente serían de 50,000 personas para la Zona Metropolitana de Guadalajara, y 73,000 personas para el Estado de Jalisco.

Por supuesto, al igual que otros mercados meta, éste presenta segmentos de poder adquisitivo diferentes. Los de más alto poder adquisitivo se encuentran en colonias pudientes de la ZMG además de en Puerto Vallarta y en algunos municipios asentados en la Ribera del Lago de Chapala.

Asimismo algunos más localizados en la próspera zona agrícola y ganadera de Los Altos de Jalisco que comprende a las poblaciones de Arandas, Atotonilco y Tepatlán de Morelos, principalmente.

---

<sup>5</sup> INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, Censo Nacional de Población y Vivienda 2010 obtenido el 13 de marzo de 2012 en <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/coesme/programas/programa2.asp?clave=035&c=10748>

No obstante, dentro de la estrategia general y siendo coherentes con el fin que estamos estableciendo de ser una empresa que contribuya con la sociedad, como primera etapa nos enfocaríamos en la Zona Metropolitana de Guadalajara en un segmento de mercado de poder adquisitivo medio de manera directa, e indirectamente también a través del Sector Salud a los de poder adquisitivo menor por medio de contratos o convenios con el Instituto Mexicano del Seguro Social, el ISSSTE, Pensiones del Estado, etc.

Por los recursos que se estima podremos generar en el mediano plazo (10 años) de acuerdo a las proyecciones de estados de resultados, de flujos de efectivo y balances generales por los primeros cinco años, y a la expansión que haríamos derivada de la experiencia y dominio del negocio en esos cinco años previos, consideramos que conservadoramente podríamos atender para entonces a una población de 300 adultos mayores, equivalentes a menos del 1% del tamaño del mercado, lo cual aún dejaría un enorme campo de acción para más "entrantes" (pero con menos "expertise"), lo que puede verse como un potencial de crecimiento exponencial para la siguiente década.

Derivado de la investigación que realizamos, en la Zona Metropolitana de Guadalajara existen alrededor de 30 instituciones de este tipo, que van desde las de instalaciones muy austeras y servicios muy básicos, hasta las de instalaciones bastante lujosas y múltiples servicios de atención y entretenimiento para las personas de edad avanzada que son sus huéspedes.

Las instituciones más austeras tienen mayormente el perfil de los tradicionales y sencillos asilos, y están localizados a partir del Centro y hacia el Oriente de la Ciudad.

Las más lujosas están en el Suroeste de la ZMG, enclavadas en grandes extensiones de terreno en los fraccionamientos de Ciudad Bugambilias, Santa Anita y lugares cercanos. Además de ser las que cuentan con grandes extensiones de terreno e instalaciones privilegiadas, ofrecen muchos servicios que podrían considerarse de vanguardia tales como:

- a) Dietas diseñadas por nutriólogos
- b) Gimnasio
- c) Fisioterapeutas
- d) Podólogo
- e) Tinas de hidroterapia
- f) Tai-Chi y otras disciplinas
- g) Lavandería
- h) Capilla
- i) Estética
- j) Baño de esponja



En relación con lo mencionado anteriormente, sobre un mapa de la Zona Metropolitana de Guadalajara localizamos a la mayoría de instituciones que prestan servicios a personas de la tercera edad, ya fueran asilos o estancias como la que estamos proyectando, y seleccionamos la zona Noroeste como buena alternativa, al no haber prácticamente ninguna institución con las características o el perfil que buscamos.

Además de la ausencia mencionada de instituciones como la proyectada, en la zona existen varias colonias con habitantes de ingresos medio-altos tales como Las Cañadas, Bosques de San Isidro, La Cima y algunas otras que han venido desarrollándose en esa parte de la Zona Metropolitana y sobre las cuales se pretende hacer la base del funcionamiento de la Estancia, aunque sin perjuicio de que de algunas otras colonias de los alrededores pueda haber más usuarios.

Como **Anexo 1** al presente análisis de mercado presentamos un cuadro comparativo en el que mostramos los nombres, características y precios de las diferentes opciones de servicios que ofrecen cinco instituciones que cubren la gama que va desde lo austero hasta lo sofisticado, para presentar el marco de referencia que tendremos en nuestro modelo de negocio, dirigido a un segmento intermedio-alto de poder adquisitivo, en cuanto a instalaciones y servicios.

## **1.2 Diagnóstico de la Empresa (que justifique la necesidad y oportunidad del plan de negocios)**

Tal como fue expresado tanto en el Análisis de Mercado y sobre todo en el Análisis del Entorno Competitivo y del Sector, las tendencias demográficas de México y del Mundo reflejan un muy importante crecimiento de la población de edad avanzada en los próximos años.

La pirámide poblacional está siendo drásticamente modificada y como consecuencia habrá un número significativo de adultos mayores como nunca antes en la historia de México y del Mundo en general. Eso y la falta de una verdadera infraestructura tanto pública como privada que se encuentre preparada para ese inminente aumento de población “mayor” fue el motivo central de la propuesta del presente plan de negocios.

Tristemente, de manera histórica sí ha habido y hay oferta de asilos, pero son minoría aquellos interesados y preparados para crear los servicios que hagan de ellos lugares atractivos y acogedores como lo es nuestra propuesta.

La idea focal es brindar a todos un trato cálido, acogedor y lo más personalizado posible, para que las horas que pasen ahí les sean agradables y motivantes, al contrario de la idea que normalmente genera un asilo tradicional. Precisamente cambiar la cultura de dichos asilos por la de estancias placenteras, con diversas actividades que los estimulen y les permitan disfrutar lo más posible esta etapa de la vida.

Las ventajas de una estancia para adultos mayores son muchas, aunque quizá la más importante sea la flexibilidad que en términos generales impera en este tipo de negocios.

Las estancias ofrecen alternativas realmente interesantes como la de ser residencias de día en donde los adultos mayores van durante un promedio de 8 a 10 horas y vuelven a sus casas por las noches, de forma que no se desvinculan del todo del calor familiar.

O bien está la alternativa de ser residencias temporales en las que el anciano puede pasar allí un mes, dos o el tiempo que se decida, y ver si se adapta al lugar.

En realidad son pocos los ancianos mexicanos que utilizan los servicios de residencia permanente, ya que los primeros lugares de preferencia son hacia los servicios de estancias diurnas, en las cuales las personas de la tercera edad sólo asisten por la mañana y regresan a su casa a dormir.

La razón de ser de una estancia para ancianos es, en esencia, procurar una vida digna y cuidados especiales para quienes los necesitan y, salvo cuando su estado mental lo impide, un adulto mayor sólo puede ingresar si da su consentimiento.

Consideramos la flexibilidad muy importante, con disciplina suave. Nadie madruga si no lo quiere así; no hay que desayunar, comer o cenar a una hora especialmente determinada, sino en períodos flexibles. Los horarios de visita serían amplios de forma que durante buena parte del día es posible que los familiares o visitantes puedan permanecer en la estancia, e incluso comer o cenar junto a sus adultos mayores.

### 1.3 Visión, Misión, Valores y Objetivos Estratégicos

**MISIÓN:** Proveer el cuidado y atención a la población de adultos mayores de nuestra zona metropolitana, ofreciéndoles servicios de calidad que los dignifiquen en la última etapa de su permanencia física entre nosotros.



**VISIÓN:** En 10 años tener al menos 3 centros de atención en la Zona Metropolitana de Guadalajara y 1 en otra zona del Estado de Jalisco, especializados todos en el cuidado y atención de adultos mayores, desarrollando e innovando procedimientos y técnicas de atención a esa población, así como desarrollando instalaciones adecuadas a sus necesidades.

**VALORES:** Trato digno, honestidad, calidad de servicios y calidez humana.

**OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:** Crear una red de centros de atención hacia el sector de Adultos Mayores de la población de la Zona Metropolitana de Guadalajara en donde se les preste servicios relativos al cuidado de la salud física y mental tales como enfermería, terapias físicas y terapias ocupacionales (se abunda más sobre este tema en los puntos 1.4, 1.5 y 2.7).

Asimismo, en una segunda etapa desarrollar líneas de productos de consumo específicos para ese sector de la población. El mercado de las personas mayores está en pleno crecimiento: Alimentos bajos en colesterol, grasas y azúcares; suplementos con calcio; Viajes, deporte controlado; Cuidado de la salud, etc.





## **1.4 Desarrollo estratégico de la empresa: Principales objetivos y estrategias de desarrollo (que proporcionen un marco estratégico para formular el nuevo plan de negocios).**

Como se ha venido señalando en los puntos anteriores, los principales objetivos se concentran en desarrollar primero un centro especializado para la atención de adultos mayores, bajo premisas de alta calidad y atención a esos huéspedes, y posteriormente en el lapso de algunos años iniciar la expansión con otros centros que integren una red plenamente identificable por la población, cuyo nombre y reputación garantice un crecimiento sostenido de nuestras operaciones primero en la Zona Metropolitana de Guadalajara y posteriormente en el Estado de Jalisco.

De acuerdo a la investigación de la industria y mercado realizadas, consideramos como primera estrategia de desarrollo enfocarnos en un nivel socioeconómico medio-alto de la población pero con precios y servicios que atraigan a ese sector.

No obstante quedamos abiertos a posibles contratos con las instituciones del Sector Salud para atender a personas referidas por dicho sector, sobre lo cual se realizaría un análisis posterior y entrevistas con funcionarios de esas dependencias para –en su caso- acordar los términos de las coberturas, los costos de los servicios, y por supuesto los contratos debidamente requisitados que deberán firmarse para formalizar esas operaciones con toda transparencia.

Asimismo, en conjunto con la expansión de la empresa a través de la creación y puesta en marcha de otros centros de atención, se contempla para esas fechas la investigación y desarrollo de una gama de productos de consumo especiales para ese sector de la población, tanto alimenticios y de bebidas, así como de su nuevo estilo de vida, tales como ropa, zapatos, etc.

Esto mencionado en el párrafo inmediato anterior se contempla no sólo para nuestra propia red proyectada de centros de atención, sino para ventas en los demás centros de atención de la “competencia” que así lo soliciten e incluso para el público en general que no forme parte del Sistema de Centros de Atención.

Lo señalado anteriormente se considera como estrategia de diversificación lógica y coherente con el tipo de mercado en el que estaríamos incursionando desde las estancias de adultos mayores, sin perjuicio de la operación central –en ese momento- que sería la de la estancia.

## 1.5 Despliegue de objetivos.

Para el primero y más inmediato de los objetivos (la creación y puesta en marcha del primero de nuestros centros de atención), los servicios a ofrecer incluyen asistencia en cuanto a la organización y seguimiento de consultas médicas y “mantenimiento” preventivo de aspectos de salud de rutina tales como toma y registros de presión arterial, glucosa, peso y aspectos nutricionales, etc.

Asimismo se busca crear espacios en donde los adultos mayores puedan convivir y participar en actividades diversas adecuadas al estado físico y mental de cada uno de ellos, bajo la supervisión de personal especializado.

Al final, el objetivo principal es mejorar la calidad de vida de la población de edad avanzada, considerando además que por regla general la mayoría vamos hacia ese camino.

“En México tenemos que provocar un cambio positivo en la forma de ver y atender a la gente de edad avanzada, y ser factor de multiplicación en el desarrollo de espacios, técnicas, procedimientos y sistemas de atención a esa población”.<sup>6</sup>

Con la promoción adecuada y la reputación que esperamos construir por los parámetros de calidad, precio y servicios ofrecidos, el centro deberá ir siendo cada vez más autosuficiente y generador de utilidades y flujos de efectivo suficientes para pensar en el inicio de la expansión alrededor del quinto año de operaciones.

---

<sup>6</sup> Yazmín Dávila Lara, *Boletín Epidemiológico de la Secretaría de Salud*, número 18, obtenido el 2 de febrero 2012 desde <http://www.dgepi.salud.gob.mx/boletin/2011/sem18/pdf/edit1811.pdf>

## **CAPÍTULO 2**

### **PLAN DE NEGOCIOS**

## **2.1 Objetivos y principales elementos del plan de negocios**

Haciendo eco de la literatura encontrada en libros y diversas publicaciones, antes de emprender la aventura en el mundo de los negocios, como propietarios o potenciales inversionistas debemos efectuar algunos estudios de factibilidad, competencia y de mercado, que fue con lo que iniciamos en el primer capítulo del presente trabajo.

“Invertir tiempo en el horizonte general de la empresa es sin duda una garantía de que se pueden tomar mejores decisiones y medidas preventivas que aseguren la rentabilidad y la permanencia de cualquier organización. Los directores y/o propietarios deben vigilar el estado de resultados, los costos, los presupuestos de ventas y la promoción o mercadeo, asegurando que los resultados obtenidos empaten o superen las metas generales de ingresos, calidad y servicio, entre otros”.<sup>1</sup>

El objetivo central del presente Plan de Negocios es moldear una estrategia para el desarrollo de la empresa que buscamos constituir, al mismo tiempo que esperamos:

- a) Obtener financiamiento para echar a andar el negocio.
- b) Tener mejor organización y aumentar las probabilidades de éxito.
- c) Identificar bien el mercado, sus segmentos, y las oportunidades de negocio que tenemos con ellos.
- d) Elaborar un Plan Financiero para incrementar nuestras expectativas de liquidez y rentabilidad.

---

<sup>1</sup> Jorge A. Rodríguez Cortés, *Consejos para PYMES*, R&M Business Solutions, publicado en la Revista *Emprende*, Gobierno del Estado de Jalisco, ejemplar de Marzo de 2011

- e) Reducir los márgenes de error a través de una rigurosa administración del personal y de los recursos.
- f) Clarificar metas, objetivos y estrategias de la empresa.
- g) Asegurar la eficacia y administración de las operaciones.

De acuerdo con el prestigiado autor Greg Balanko, un plan de negocios se utiliza para comunicar la forma en que la estrategia aumentará la probabilidad de éxito del negocio a emprender, buscando por supuesto influir decisivamente en los inversionistas potenciales e incluso algunos bancos, que pueden decidir financiar el negocio o parte de él.

Siguiendo sus recomendaciones, estamos presentando dicho Plan como un documento formal elaborado para capturar y comunicar la dirección planeada y las maniobras que se requieren para que el negocio alcance sus metas de rentabilidad sostenida.

Como bien se señala, es un mapa para guiar a la empresa, a los inversionistas, al director y a los empleados en un viaje con mayores probabilidades de éxito. Y estamos de acuerdo con él cuando menciona que las ganancias no son accidentales.

## 2.2 Plan de Mercadotecnia

“Cualquiera se puede lanzar y gastar un montón de dinero en marketing, pero eso no se traduce en una real estrategia”.<sup>2</sup>

De la mano de lo anterior, la idea que tenemos para nuestro marketing es hacer que la gente interesada en nuestra propuesta de servicios considere seriamente los méritos o las cualidades que ofreceremos, a través de una estrategia de comunicación lo más enfocada posible para maximizar los recursos que se destinarán a estas actividades.

“El enfoque de mercadotecnia supone que la empresa identifica bien un mercado, se centra en sus necesidades, coordina sus propias actividades en torno a dichas necesidades, comunica eficazmente que su producto o servicio las satisface con la mejor relación entre valor y precio, y como consecuencia genera utilidades. El concepto de mercadotecnia se sustenta, pues, en cuatro pilares: mercado meta, necesidades del consumidor, mercadotecnia coordinada y rentabilidad.”<sup>3</sup>

El primer paso considerado fue identificar a los mercados meta, los cuales abarcan una gama de la población adulta mayor en todo el espectro de niveles de ingresos. No obstante y de acuerdo a lo que señalamos en el análisis de mercado del Punto 1.1 anterior, nuestro mercado primario son aquellas personas de nivel socioeconómico medio-alto, y como mercado secundario consideramos a quienes podrían llegar referidos a través de los convenios que buscaríamos establecer con instituciones del Sector Salud.

---

<sup>2</sup> Greg Balanko-Dickson, *Cómo preparar un Plan de Negocios Exitoso*, McGraw Hill Interamérica, 2010, pp 85

<sup>3</sup> Philip Kotler, *Dirección de Mercadotecnia*, 8ª Edición, Prentice Hall Hispanoamérica, México, 1996, pp 19



Básicamente, las personas que pagan la estancia diaria (o la permanente) de los adultos mayores son personas que mayormente por causas laborales no pueden atenderlos como desearían, ya que en muchas ocasiones suelen viajar mucho, o bien la familia no está capacitada para algunos cuidados especiales que puedan llegar a requerir.

Asimismo, se considera dentro de la promoción que las personas mayores puedan hacer uso de nuestras instalaciones ya sea mientras sus familiares trabajan, o vayan de compras, o cuando salgan de vacaciones, o en casos de enfermedades.

Como parte del marketing que queremos direccionar está el que una estancia como la que estamos proyectando puede ayudar a la recuperación de la autoestima y devolver la certeza de que todo ser humano es productivo. Muchas veces lo que el anciano necesita es convivir con personas de su edad y no necesariamente separarse de su familia por completo.

La estancia permanente debiera considerarse seriamente en los siguientes casos: cuando las condiciones familiares no satisfacen las necesidades que requiere la vejez, si las actividades de cada uno de los integrantes no permiten cuidar al anciano y se queda solo en casa.



Asimismo, por muerte o enfermedad del cónyuge, incapacidad (a veces sólo psicológica) para afrontar las dificultades de la vida diaria, y problemas de salud o psicológicos que no son debidamente atendidos.

Daremos énfasis en aspectos esenciales que les interesan a las personas mayores así como a sus familiares que nos harían depositarios de ellos, es decir, que nuestra estancia priorizaría:

1.- Altos estándares de limpieza.

2.- Alimentación acorde a las necesidades de los adultos mayores.

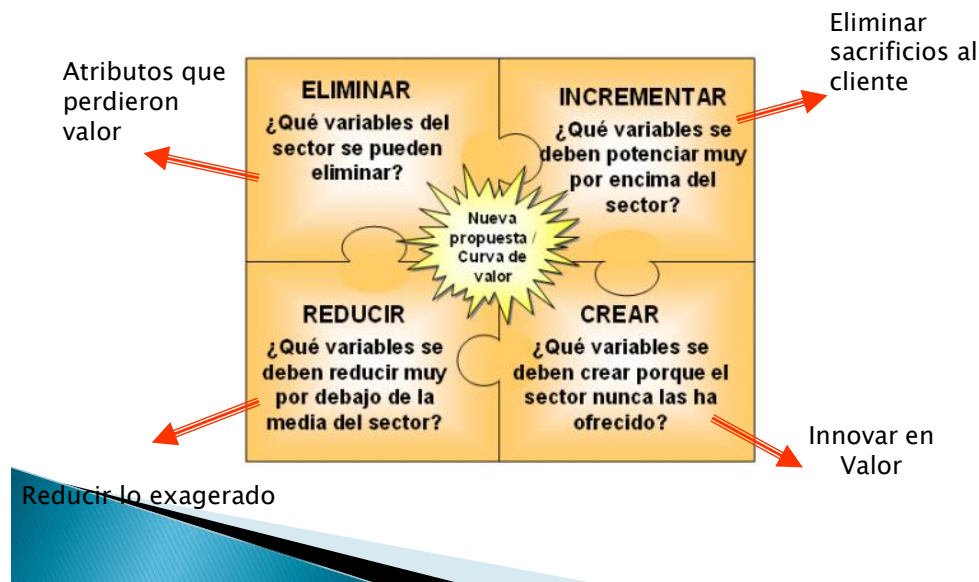
3.- Personal altamente motivado y con vocación de servicio. Se promoverán visitas para conocer las instalaciones, las cuales serán transmitidas como un lugar acogedor, alegre, vivo, optimista. Que sientan que no es un hospital ni tampoco un hotel, sino un segundo hogar en donde van a conocer más gente, hacer actividades que les agraden, y ¿Por qué no?... Hacer amigos.

Ahora bien, respecto a lo señalado en el Análisis de Mercado incluido en el Punto 1.1 anterior, conforme a la visión de algunas personas mayores entrevistadas con la cual concordamos, varios de los servicios ofrecidos por el sector sofisticado pueden ser prescindibles sin menoscabo de una atención esmerada y de calidad.

Asimismo, derivado de dichas encuestas o entrevistas se considera que tampoco son necesarias –e incluso convenientes- unas instalaciones demasiado grandes, ya que por las características de muchos usuarios (edad avanzada y tal vez no muy buenas condiciones físicas y de salud) la mayoría de éstos no llegarían a muchos lugares, por lo que en cierto modo lo consideramos un desperdicio de recursos.

En relación con lo mencionado en el párrafo anterior y haciendo eco de lo señalado en el texto de la Estrategia del Océano Azul<sup>4</sup>, presentamos el siguiente recuadro que explicaremos a continuación.

## Para modificar la oferta de valor y crear el océano azul



De acuerdo a algunos conceptos de marketing, éste y las ventas no sólo son una batalla entre empresas, productos y servicios, sino que también son una batalla entre percepciones. No hay un producto o servicio verdaderamente correcto o incorrecto, sino que los clientes tienen percepciones diferentes acerca del valor de ciertos productos.

Está claro que no importamos a nuestros potenciales clientes. A ellos les importan ellos mismos y sus necesidades.

<sup>4</sup> W.Chan Kim & Reneé Mauborgne, La Estrategia del Océano Azul, Harvard Business School Press, 2005.

Por ello, la única forma confiable de descubrir estas percepciones es a través de la aplicación de preguntas de prueba para que personas que tengan el perfil de prospecto de clientes revelen y expliquen lo que en realidad piensan, y eso hicimos con siete personas mayores.

Mencionábamos anteriormente la parte de las grandes extensiones de terreno –por ejemplo- como una variable que en nuestro modelo de negocio se puede eliminar, o bien reducir considerablemente. Al preguntarles a las siete personas de edad avanzada si les importaba esa variable, cuatro de ellas dijeron que no querían algo muy grande porque de hecho no pensarían en caminar tanto. Para una sí fue aceptable y para las dos restantes les dio lo mismo.

Otra variable que puede eliminarse es la del gimnasio, que no interesó a ninguna de las siete personas.

Por el contrario, una variable a tomar muy en cuenta y maximizarla porque no se contempla en el sector con el suficiente hincapié, es la atención psicológica –en un grado de atención considerable-, ya que puede ser un factor que de no ser debidamente atendido puede repercutir adicionalmente en la salud física de las personas de edad avanzada, propensas a cuadros de depresión o de disminución de la autoestima.

A cinco de las siete personas les pareció muy conveniente y hasta necesario contar con la asistencia de un profesional de esa rama y que incluso se tomen en cuenta esos elementos en el diseño de las terapias ocupacionales de algunos adultos mayores.

Uno de los problemas actuales más importantes en las estancias para adultos mayores es el hecho de que se dedican casi exclusivamente al cuidado físico, pasando por alto las importantes necesidades psicológicas de estas personas.

Por otro lado, solucionan las necesidades físicas de forma generalizada sin tener en cuenta que muchas de esas personas pueden resolverlas por sí mismas; de esta forma se fomenta la dependencia, que les lleva a una menor actividad, peor salud, más baja autoestima y fallecimiento anticipado.

A este tipo de tratamiento se le denomina "infantilización", ya que tratan a los ancianos como si fueran niños programando todas sus actividades y dirigiendo casi todas sus conductas. Para los trabajadores es una comodidad, ya que los horarios programados se generalizan y no se tiene que prestar una atención individualizada a cada residente, pero atenta contra la dignidad e independencia de los adultos mayores.<sup>5</sup>

Una estancia como la proyectada en el presente trabajo considerará el fomento de la mayor independencia posible, el autodesarrollo y autocuidado (valerse por uno mismo hasta donde se pueda), respetar la privacidad de sus residentes y tratar no sólo las necesidades físicas, sino también las psicológicas porque todas estas características pueden determinar que la última etapa de la vida de una persona sea digna o desolada; que tenga probabilidades de vivir más años o menos años.

Una opción observada en programas gubernamentales y que fue de la simpatía de 5 de las 7 personas mayores entrevistadas se refiere a la inclusión de algunas terapias ocupacionales que al mismo tiempo pueden representarles una potencial fuente de pequeños ingresos. Se trata de dos o tres talleres como bisutería, tejido o papel maché que puede servir para hacer piñatas o bien algunas artesanías. Incluso dos de ellas se ofrecerían para enseñar algo de eso a quienes estuvieran interesados.

De lo anterior se desprende que por el hecho de sentirse más útiles, algunos de ellos podrían incluso ser los propios instructores de los demás, lo cual podría además retribuirseles con algún descuento en su cuota mensual o bien pagándoles algún sueldo justo.

---

<sup>5</sup> Juan J. Baztán, *Geriatría y Gerontología*, Revista Española de Salud Pública, Volumen 78, Año 3, obtenida el 13 de marzo 2012 desde [http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1135-57272004000300005&script=sci\\_arttext](http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1135-57272004000300005&script=sci_arttext)

En cualquier caso se presupuestaría el pago de algunas horas semanales de honorarios para una o dos personas (externas o internas) que puedan fungir como instructoras de dichos talleres. Ver un poco más de información al respecto de esta opción ocupacional en el capítulo 2.7 (Plan de Servicios).

Asimismo, opcional para nuestros clientes será el ofrecimiento de la entrega en su casa de los adultos mayores a un precio lo suficiente competitivo –pero completamente costeable para la Estancia- para ser tomado en cuenta. Este servicio en sí mismo se presenta como alternativa de valor agregado que ofreceríamos, ya que en la investigación realizada en otros centros similares no nos fue mencionada, ni tampoco la observamos en su información en Internet o en otros medios publicitarios.

Por último, una abrumadora mayoría (cinco de seis adultos mayores) se inclinó porque se aumente significativamente el tiempo dedicado a fisioterapia y a aspectos de religiosidad o espiritualidad.

Respecto a los medios a utilizar para dar a conocer y promocionar a la Estancia y sus servicios, se tienen contemplados los siguientes en virtud de un presupuesto limitado, que vaya de acuerdo al arranque de la empresa:

**Boletines de la colonia y colonias vecinas.**- Estos anuncios (en los que podemos utilizar texto y alguna imagen) son de bajo costo y por ello es posible permitirse insertar muchos y probar distintos encabezados e imágenes que llamen la atención.

**Redes de contactos y redes sociales.**- Es posible encontrar y asistir (al menos en una primera etapa) a algunos grupos, clubes y centros sociales de redes de contactos, los cuales permiten a sus miembros hacer ciertos “infomerciales”, y esto nos puede proveer de buenas oportunidades. Para ello el infomercial que preparemos debe subrayar los beneficios ofrecidos, explicando claramente nuestro negocio y los servicios que se provee.



**Parroquias o iglesias de la colonia y colonias circundantes.**- Siempre y cuando la propuesta "llegue" al sacerdote como medio de servicio a la comunidad a través de los cuidados propuestos para los adultos mayores, se puede contar con tiempo valioso en los avisos que se dan al final de cada misa y además se puede entregar folletería y ofrecer información adicional fuera del templo para los que hayan quedado interesados.



## 2.3 Plan de Ventas

Para todos aquellos que participen en la promoción de la empresa se necesitarán algunas herramientas que los ayuden a realizar el trabajo, tales como folletos informativos claros y sencillos, tarjetas de presentación, página web, etc.

Un aspecto importante será la capacitación a quien se haga cargo de la promoción. Debe haber uniformidad de conceptos y potenciales respuestas sobre los servicios ofrecidos, precios y demás información requerida por los probables clientes.

Es esencial hacer la conexión adecuada con los clientes y/o clientes potenciales. Si no se involucra emocionalmente a los potenciales clientes (haciendo que vean claramente costos, beneficios y consecuencias), serán atraídos por algún otro competidor que les ayude a entender las consecuencias, que los entusiasme más o que les comunique de manera más efectiva el valor de sus servicios.



Tenemos que ofrecer facilidades u opciones para el pago de nuestros servicios, y por ello los clientes podrán realizarlos en efectivo, mediante depósito bancario o transferencia electrónica. Dependiendo de las condiciones de la empresa en el segundo o tercer ejercicio se analizaría la conveniencia o no de otorgar algunos días de plazo de crédito, sobre todo en los casos de estancia permanente.

Dentro del ciclo de la venta, en la fase final hay que facilitar la compra de los servicios de la estancia por parte de sus clientes. Se deben considerar elementos clave para estar preparados. Un ejemplo son los contratos.

Es claro que vamos a utilizarlos con los clientes usuarios o bien con sus familiares, así que debemos tenerlos redactados de forma tal de sólo añadir la información de cada cliente y que puedan ser firmados por ambas partes a la brevedad. Esto será un elemento clave de protección legal en ambos sentidos.

Otro ejemplo es si se van a aceptar tarjetas de crédito. Hay que tener preparado entonces todo lo que se requiera con alguna institución bancaria para el uso de una terminal móvil en la estancia. Es decir, debemos anticipar lo más aspectos posibles, de manera de facilitar cerrar nuestro ciclo de ventas.



Podríamos echar mano de promociones por inicio de actividades tales como "2 x 1" en los primeros dos meses, cosa que de hacerse efectiva deberá reflejarse en las estimaciones de presupuestos de operación.

No obstante, para la fijación de los precios que se muestran en el Plan Financiero fuimos muy cuidadosos al balancear la oferta de servicios e instalaciones proyectadas contra los precios sugeridos, respecto a lo que algunas de las estancias ya establecidas ofrecen en el mercado de la Zona Metropolitana de Guadalajara.



De la mano con que el marketing es comunicar los beneficios de un producto o servicio, si el precio es demasiado bajo o alto, los clientes potenciales podrían no tomarlo en serio o de plano descartar nuestras opciones.

Y como cada precio crea una percepción de valor, el objetivo central fue (respecto a la oferta de valor ofrecida) encontrar un precio no tan bajo e imposible de mantener, y un precio no demasiado alto que perjudique la captación y mantenimiento de clientes.

Es decir, encontrar el balance adecuado entre el valor real percibido y el precio máximo sostenible de la oferta de servicios e instalaciones para el segmento de mercado que elegimos de forma primaria.

Con lo anterior establecimos un precio meta para el mercado meta específico, es decir, en base a la comprensión que nos ha dado el estudio y análisis de este mercado y segmento, y de la demanda estimada, estamos fijando un precio para maximizar las ventas y las utilidades, y que nos permita la generación de flujos de efectivo (liquidez) que nos permita a su vez hacer frente a las obligaciones de la empresa con su personal, proveedores y acreedores.

Por supuesto se tuvo el cuidado de que el precio fuera congruente en relación a otras ofertas comparables en servicios, pero con las ventajas maximizadas en base a la Estrategia del Océano Azul que fue explicada en el Punto 2.2 anterior.

La gente no compra productos o servicios (y más de este tipo) a menos que piense que soluciona un problema, y que el precio de su solución se perciba más barato que el "costo" de no solucionar el problema.

Sabemos que los planes de negocios sin estrategia de precios y de ventas están condenados al fracaso. Una de estas estrategias bien puede ser la del "prepago", en donde a los clientes que hagan uso de ella se les puede generar descuentos en los precios que les atraiga lo suficiente, a la vez que se propicia el que se les "atrape" por períodos más largos y con ello la Estancia quedaría menos vulnerable a sus competidores.

Un punto importante dentro de la estrategia de ventas es el seguimiento a las mismas. Sin encuestas post-ventas o post-servicios podríamos perder ingresos adicionales o permitiendo que los clientes se vayan con nuestros competidores.

Es esencial agradecerles la retroalimentación y decirles que seguiremos en contacto con ellos (y hacerlo en verdad, por supuesto). Se les debe informar de los cambios o mejoras que se hayan hecho con base en sus sugerencias y retroalimentación. Hay que asegurarse de comunicarse con ellos aún cuando en ese momento no fuera posible incorporar lo que señalan.

Por lo menos se creará confianza porque sabrán que se les está tomando en cuenta. Esto ha sido comprobado muchas veces en otra empresa por el autor del presente proyecto, con excelentes resultados en cuanto a las buenas reacciones de los clientes.

## **2.4 Plan de Distribución**

No es aplicable –por el momento- en función del tipo de negocio que estamos planteando, es decir, no hay productos que tengamos que distribuir.

## **2.5 Plan de Operaciones**

La manera en que opera un negocio es cómo convierte los recursos (humanos y materiales) en productos o servicios con valor agregado. La principal clave de éxito que vislumbramos para el negocio es precisamente un nivel de servicio con estándares altos de calidad, que aunado a una gama de precios competitiva, debe redundar en buenos márgenes de utilidad de operación.

“El factor que puede explicar el fracaso de una empresa o de las acciones que toma es la ineptitud para conformar el todo con las partes, y esa ineptitud tiene a su vez una raíz, que es la incapacidad para ver a la organización como un sistema social. Y en un sistema no basta que sus partes funcionen bien de forma autónoma, sino que es necesario que interactúen de manera coordinada”.<sup>6</sup> Lo anterior es el modelo que se espera sea la constante de nuestras operaciones expresadas en el presente plan.

De forma específica, la operación que estamos planteando es la de una estancia para adultos mayores que funcionará los 365 días del año, las 24 horas.

---

<sup>6</sup> Rubén Rodríguez Beltrán, *Ensayos y Ejercicios para un curso de Finanzas*, ITESO, Guadalajara, Méx., 2009.

Los días y horas con mayor actividad serán de lunes a viernes de las 8:00 a las 16:00 horas, en que la estancia tendrá –además de los huéspedes permanentes- aquellos que hagan uso de sus instalaciones bajo la modalidad de Estancia de Día, es decir, todos aquellos que serán llevados por sus familiares a la hora de entrada, y que recogerán – o entregaremos según se vaya desarrollando el negocio- después de la hora de salida.

Se tiene contemplada una capacidad instalada para atender a 32 adultos mayores, de los cuales 10 ó 12 estarían bajo la opción de estancia permanente, y 20 ó 22 como Estancia de Día, según las necesidades o conveniencias de la operación.

Para tal operación se consideró la contratación de 5 enfermeros(as) terapistas, dos personas de Servicios Generales, una Coordinadora Administrativa y un Director. El organigrama correspondiente y sus detalles se presentan con mayor amplitud en el capítulo correspondiente (Punto 2.8 - Recursos Humanos).

Se identifica como personal clave al de enfermería, que serán las personas que en todo momento estén en contacto con los adultos mayores para su debida atención y cuidados. Se hace énfasis en la importancia de este personal ya que de acuerdo a un reporte de la Agencia Notimex, México registra un déficit de ellos de por lo menos 35 por ciento de las plazas en hospitales y clínicas del Sector Salud, tanto en instituciones públicas como privadas.

En rueda de prensa en Junio de 2011, la Titular del Consejo Directivo de la Cruz Roja aseveró que el déficit de enfermeras(os) se debe a la falta de interés de los estudiantes por esa carrera debido a los bajos salarios, y a la migración de esos profesionales a Estados Unidos, en donde se les ofrece empleo seguro con visa de trabajo. Por ello, en algunos hospitales de la Cruz Roja las enfermeras y enfermeros realizan hasta tres turnos debido a que 34 por ciento de las plazas están desocupadas, en detrimento de la atención al paciente.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> NOTIMEX, Artículo “Advierten sobre déficit de enfermeras en México”, publicado el 29 de junio de 2011.



Clave por lo tanto será “amarrar” a buenos elementos de enfermería con un salario decoroso y competitivo. El universo estimado de enfermeras en México es de 235 mil personas, y la mayoría recibe sueldos de cinco mil pesos mensuales, ya que sólo se reconoce a quienes tienen licenciatura en la Secretaría de Salud y se les paga un sueldo como profesional.

Debido a lo anterior, estamos considerando un sueldo promedio para cada uno de nuestros 5 enfermeros(as) de \$8,000 pesos mensuales, muy por arriba del nivel señalado en el párrafo anterior, con lo cual estimamos poder tener un proceso de reclutamiento y selección que nos dé la posibilidad de conseguir personal bien calificado y con el perfil de servicio y preparación que buscamos para la atención de los adultos mayores.

Por otra parte, estamos contemplando dentro de la plantilla a dos personas que se encarguen de lo que denominamos “Servicios Generales”, que incluyen labores de Mantenimiento, Aseo y Conservación que necesiten las instalaciones. Estas personas podrán auxiliar incluso en aquellos casos en que el personal de enfermería llegara a requerirlos.

Por último, se considera que para esta primera etapa de operaciones, una persona contratada como Director y otra como Coordinadora Administrativa debieran ser suficientes para la administración de este centro de atención, subcontratando por supuesto algunos otros servicios que se detallarán más adelante.

El Director será responsable de investigar y definir a los diferentes proveedores que como out-sourcing nos prestarán algunos servicios o nos proveerán de algunos productos. Tal es el caso de los principales servicios siguientes.

**Atención y Consultas Médicas.-** Se tiene contemplado contratar a un médico para que dos días por semana realice visitas de inspección y atención a los adultos mayores, auxiliado siempre por el personal de enfermería quienes darán seguimiento a sus indicaciones para el resto del tiempo semanal en que el médico no esté presente. No obstante, el acuerdo con el médico incluirá su presencia cuando sea requerida sobre todo en caso de que llegara a presentarse una emergencia con alguno de los usuarios.

Asimismo, como innovación que no hemos observado en ninguno de los centros de atención investigados, buscaremos hacer convenios con las universidades para recibir a médicos recién graduados o estudiantes avanzados que cumplan con su servicio social o bien con sus prácticas profesionales en nuestras instalaciones. Así las cosas, ambas partes saldríamos beneficiadas en una relación ganar-ganar.

**Asesoría y servicios fiscales.-** Consideramos contratar a un profesional de esta rama para que nos haga un par de visitas al mes, en donde nuestra Coordinadora Administrativa le apoye entregándole la información necesaria para la determinación y cumplimiento de las obligaciones fiscales que se deriven de nuestras operaciones.



**Servicio de Alimentos.-** La Coordinadora Administrativa estará a cargo del seguimiento diario con las entregas del proveedor que salga seleccionado para suministrar este servicio, el cual básicamente se hará dos veces al día.

En la actualidad existen proveedores con menús muy variados y diseñados en conjunto por chefs y nutriólogos, los cuales incluso ya se encuentran empacados al vacío y sólo requieren de su desempaque y calentamiento, cosa que en todo caso podría realizarse sin problema alguno en la cocina que formará parte de las instalaciones proyectadas.

Como ejemplo, es sabido que las personas mayores deben tomar sal en cantidades moderadas. Por otro lado, muchos de ellos pueden padecer diabetes, hipertensión, alergias, etc., lo cual motiva a que se les prepare una dieta especial que en varios casos puede ser especializada.



**Servicio de Ambulancias.-** Para el caso de que cualquiera de nuestros huéspedes adultos mayores llegara a requerirlo, hemos considerado la contratación de una póliza con el servicio de emergencias médicas y ambulancias de la empresa EMME, cuya reputación de buen servicio y atención es ya ampliamente reconocida en el mercado de estos servicios.

Tanto el Director como la Coordinadora Administrativa deberán estar al tanto del cuidado de la póliza de servicios para que en todo momento tengamos vigente la protección para los huéspedes de la estancia.



**Atención Psicológica.-** Tal como se consideró en el análisis basado en la Estrategia del Océano Azul que quedó plasmado a su vez en el Análisis de Mercado, de acuerdo a las entrevistas que hicimos a seis adultos mayores se le ponderó una importancia grande a esta clase de servicios, por lo que se considera la contratación de un especialista en esta materia para que haga un ronda semanal de entrevistas o pláticas con los usuarios de la Estancia para tener mayores probabilidades de detección de casos que requieran algún otro tipo de acciones.

Sin embargo, el fin principal del énfasis de estos servicios es que nuestra población usuaria se sienta confortable con dicha atención y que puedan expresar todo aquello que sientan que puede serles de utilidad para una mejor estancia en nuestras instalaciones, es decir, liberar sentimientos u emociones que pudieran afectar su salud mental e incluso física. Que se sientan escuchados y atendidos.





Derivado de lo anterior se considera de suma importancia la contratación por honorarios de un profesional de la psicología que los estimule a charlar y a expresar lo que necesiten. Lo anterior a su vez puede dar la pauta para el diseño de algunas terapias ocupacionales, que en algunos casos pueden ser dirigidas especialmente a algunos miembros de la población de la estancia.

**Compras de insumos diversos.-** Todos aquellos insumos necesarios para las labores administrativas, o bien para las labores de mantenimiento, limpieza y conservación, serán responsabilidad de la Coordinadora Administrativa en conjunto con el personal de servicios generales, y ella será la responsable de su resurtido, preferentemente de forma mensual sin que sea limitativo en los casos en que así se requiera.

## 2.6 Plan de Manufactura

No es aplicable –por el momento- en función del tipo de negocio que estamos planteando, es decir, no hay productos que tengamos que manufacturar.

## 2.7 Plan de Servicios

Nuestra propuesta de servicios incluye tanto los de cuidados básicos de parámetros de salud, así como de otros que tienen que ver con el alojamiento temporal o semi-permanente de personas de edad avanzada, con una gama balanceada y atractiva de servicios de entretenimiento u ocupacionales.

Estaríamos enfocados en dos principales variables (**Centro de Día** y **Residencia Permanente**), como se expone a continuación.

En la opción de **Centro de Día** el adulto mayor estaría atendido integralmente durante 8 a 10 horas de Lunes a Viernes, con opción a ampliarse a los sábados. La estancia de día incluirá 2 comidas con dietas especiales diseñadas por nutriólogos, terapias ocupacionales y de recreación (manualidades, billar, cartas, dominó, juegos de mesa, biblioteca, sala de TV, etc.), terapias de rehabilitación, ejercicio moderado controlado y supervisado, servicios y cuidados de enfermería, así como vigilancia médica constante.

El caso del ejercicio moderado dependerá de las condiciones de salud de cada una de las personas que se atiendan en esta modalidad.

Este servicio de Estancia de Día se recomienda cuando el adulto mayor se queda solo y existen riesgos en el hogar. También se recomienda este servicio con el fin de que el adulto mayor socialice, haga un poco de ejercicio y se sienta ocupado, minimizando con esto los riesgos de depresión y de otras complicaciones. Finalmente, este servicio permite a las familias tomar un respiro en las horas hábiles del día para atender sus otras necesidades.

En la opción de **Residencia Permanente** o de estancia continua de 24 horas, los pacientes o huéspedes de esta modalidad contarán con supervisión de enfermería las 24 horas y vigilancia medica continua. Asimismo, tendrán asignada una habitación sola o compartida, mismas que se encontrarán acondicionadas para sus necesidades.

Se les administrarán tres comidas diarias con dieta especial diseñadas por nutriólogos y se les proveerá el servicio de lavandería. Tal como a los pacientes de Estancia de Día, de acuerdo a su estado de salud se les proporcionará terapias ocupacionales y de recreación (manualidades, billar, dominó, biblioteca, sala de TV, etc.), terapias de rehabilitación, y ejercicio moderado controlado y supervisado.

Se recomienda el servicio permanente cuando los familiares cuidadores necesitan auxilio y respiro en las labores de cuidados, que suelen llegar a ser exhaustivas. Asimismo es recomendado cuando el manejo del adulto mayor se sale del control de los cuidados que pueden brindarle sus familiares cuidadores en su domicilio, por las enfermedades que padezcan.

Por último, se recomienda también el servicio permanente cuando el adulto mayor es dependiente o discapacitado y se ha quedado solo, no habiendo alguien que pueda ver por él o ella.

Para todos los huéspedes estará disponible una pequeña capilla tratando de ayudarles a cubrir sus necesidades en ese aspecto. Está demostrado que en la etapa final de la vida tales necesidades tienden a incrementarse, por lo que consideramos muy importante este servicio.



En todos los casos (Estancia de Día y Residencia Permanente) los adultos mayores –sobre todo los dependientes- requieren de una atención especial para realizar buena parte de las actividades cotidianas, y por lo general poseen una salud frágil, motivo por el cual un centro especializado como el que estamos proyectando incluiría en su oferta de servicios los siguientes, en los que de paso abundamos en algunos de los servicios mencionados anteriormente:

**Instalaciones especialmente acondicionadas.-** Las instalaciones requieren estar especialmente acondicionadas con accesos con rampas y pasamanos en los pasos y en los baños, de tal suerte que existan los menos riesgos posibles. Además se considera el uso de suelos antideslizantes y otras condiciones de seguridad como circuito cerrado de monitoreo y alarma conectada a una empresa de seguridad.

**Comidas diarias con dieta especial.-** Modificar los hábitos alimentarios en las personas mayores es sumamente difícil porque han sido acarreados durante muchos años. El cambio debe ser gradual para disminuir la resistencia y acelerar la aceptación de las prescripciones dietéticas, en el caso de aquellas personas que así lo requieran.

Asimismo hay otros factores a tomar en cuenta en los adultos mayores, ya que muchos de ellos presentan falta o disminución de apetito, disminución del sentido del gusto, encías inflamadas, ausencia de piezas dentales o prótesis mal adaptadas, etc. Por si fuera poco, en los adultos mayores el metabolismo es menor y la actividad física generalmente es mínima, lo que implica un menor requerimiento calórico que en los adultos jóvenes.

En conformidad con las autoridades del Sistema de Salud de España, después de los 80 años no se requieren más de 1,600 calorías como promedio por día. Por ello y de acuerdo a sus recomendaciones generales, para los adultos mayores las proteínas representarán una quinta parte del valor calórico de su dieta.

En los “viejitos”, la síntesis proteica es disminuida y la masa muscular decrece. Por lo tanto, el ingreso proteico adecuado es fundamental, recomendado principalmente de la leche, carne, huevos y soya, por ejemplo.

El resto de la dieta recomendada por dichas instituciones oficiales son hidratos de carbono y los lípidos. En los primeros están las pastas, pan, azúcares, etc., que son de fácil digestión y absorción. Ejemplo de los segundos son el aceite de maíz o de las uvas.

En el mismo tenor, como otros componentes de la dieta de los adultos mayores están las fibras, las vitaminas y los minerales. Las fibras están contenidas en las verduras y en las frutas. Actúan estimulando el movimiento intestinal tan necesario en las personas mayores, por su tendencia a la constipación.

Respecto a las vitaminas y minerales, una dieta adecuada provee la totalidad de los que necesita el organismo; sin embargo en la vejez hay tendencia a la descalcificación ósea y al déficit vitamínico B.

El agua es muy poco atractiva para los ancianos, generándose cuadros de deshidratación desde leves hasta severos. Nosotros como estancia deberemos prestar particular atención a la cantidad total de líquidos que incorpora el anciano diariamente (2 litros en invierno y 3 litros en verano aproximadamente) y recurrir a la imaginación (licuados, tés, jugos de fruta) para que resulten aceptados sin demasiadas objeciones.

Cabe acotar que dentro de lo máximo posible es recomendable respetar al menos las tres comidas diarias (desayuno, comida y cena) sin sobrecargar ninguna de ellas. Es común que los ancianos que no cenan por falsos preceptos, padezcan de insomnio.

De acuerdo a la literatura consultada sobre el tema, será recomendable limitar las bebidas alcohólicas, las gaseosas, los embutidos, la miel, las yemas de huevo, las papas, el pan y la manteca. Se deben evitar asimismo los alimentos pastosos (migas de pan, bananas, etc.) que se adhieren al paladar.

Es aconsejable que los adultos mayores se sepan controlados médicamente y no agredidos o castigados. En geriatría el término "dieta estricta" debe utilizarse poco. Además, los ancianos, por el sólo efecto del paso de los años tienen disminución del sentido del gusto, del olfato y de la vista, imprescindibles para desear y saborear los alimentos.

Realizaremos una investigación de los proveedores que hay en el mercado que ofrezcan este servicio con los parámetros de calidad (frescura, nutrición, presentación y oportunidad en el suministro) establecidos por las recomendaciones médicas para los adultos mayores.

**Cuidados y enfermería las 24 horas.-** Los ancianos –sobre todo los más dependientes- requieren en verdad de muchos cuidados y atenciones para varias de sus actividades diarias como caminar, ducharse, vestirse o desvestirse, etc.

Además, debido a la fragilidad de su salud el médico necesita saber periódicamente cuáles son sus signos vitales. Necesitan tomar sus medicamentos a las horas señaladas por los médicos, y recibir las terapias y curaciones (de haberlas) prescritas por ellos.

**Habitaciones.-** Todas las habitaciones contarán con teléfono, alarmas de emergencia tanto en los baños como en las recámaras, clósets, así como instalaciones especiales en los baños, y señal de TV vía cable. Aunque todas las habitaciones se encontrarán amuebladas y listas para habitarse, los huéspedes tendrán la libertad de decorar su habitación o de incorporarles elementos que los hagan sentirse confortables como en su casa.

**Habitación Doble.-** Este tipo de habitación, amueblada con dos camas individuales promueve la socialización y facilita la adaptación de nuestros huéspedes. Muchos adultos mayores dependientes gustan de dormir en habitaciones compartidas, pues les incomoda –e incluso a algunos les atemoriza o inquieta- dormir solos.

**Habitación Individual.-** Este tipo de habitación, amueblada con una cama matrimonial, esta pensada para los huéspedes que prefieren su privacidad.



**Terapias de Rehabilitación física y mental.-** Las personas de la tercera edad requieren de rehabilitación y responden muy bien a ella. En cuanto un adulto mayor ingrese a nuestra estancia, su salud será vigilada periódicamente y el paciente recibirá un programa de rehabilitación cuyo cumplimiento será supervisado estrechamente para conseguir los mejores resultados.

“La especie humana ha evolucionado en torno a la necesidad de movimiento. Los mecanismos antioxidantes, el funcionamiento de los órganos y sistemas alcanzan su plenitud con el ejercicio físico. Generalmente la disminución funcional se asocia al envejecimiento.

Como promedio se ha calculado que a partir de los 65 años la pérdida adicional de la capacidad funcional es de un 10% por cada década. A nivel óseo se sabe que el pico máximo de masa ósea se alcanza alrededor de los 35 años y que a partir de ahí empieza una disminución progresiva.

En este sentido, la falta de actividad física puede traducirse en un problema de salud pública en virtud de ser un factor de riesgo cardiovascular ligado a otros como la obesidad, la diabetes y la hipertensión arterial. En las personas mayores el sedentarismo puede conducir a una disminución o incluso una pérdida de autonomía física.

Por el contrario, una persona físicamente activa envejece más lentamente, manteniendo su capacidad funcional durante un mayor período, y de ahí la gran importancia considerada a las terapias físicas para los huéspedes de nuestra estancia, con la consideración que se requiera en intensidad y tiempo de acuerdo a las características de cada uno de ellos, y bajo supervisión médica y del cuerpo de enfermería.



El ejercicio moderado, además de los beneficios físicos propicia beneficios psicológicos. Los adultos mayores conservan más ágiles y atentos los sentidos, y mejora su estado de ánimo. Incrementa la calidad del sueño al disminuir la ansiedad, el insomnio y la depresión. Incrementa asimismo la sensación de logro personal, de competencia y autoeficacia”.<sup>8</sup>

**Terapias Ocupacionales.-** Todos sabemos que el ocio es el padre de todos los vicios. Un adulto mayor que sólo ve televisión y no tiene nada que hacer, en algo tiene que ocupar su mente. La enfermedad suele ser uno de sus temas predilectos, y por ello las terapias ocupacionales adecuadas a su edad y a sus capacidades son indispensables para su bienestar general.



Con base en idea surgida al revisar planes gubernamentales dirigidos a personas de la tercera edad, la Estancia propondrá una innovación importante dentro del sector, al desarrollar alternativas de capacitación y adiestramiento –para aquellos que lo deseen- en la producción de diversa índole para el autoconsumo o la producción a pequeña escala con los cuales además de ocupar su tiempo libre, los adultos mayores pueden tener un ingreso extra. Habría la opción de algunos talleres de oficios u artesanías, o artes plásticas.

---

<sup>8</sup> Rubén Núñez Flores, *Modelo de cultura física para personas de edad avanzada*, Instituto Nacional Para la Atención de Adultos Mayores. Actualización de Noviembre de 2011 obtenida el 20 de marzo 2012 de [http://www.inapam.gob.mx/archivos/1/file/1c\\_Modelo\\_Cultura\\_Fisica\\_\(29-08-2011\).pdf](http://www.inapam.gob.mx/archivos/1/file/1c_Modelo_Cultura_Fisica_(29-08-2011).pdf)

Dentro de las alternativas ofrecidas estarían la bisutería, bordado, tejido, florería, papel maché, etc. O bien se les podrían ofrecer también nociones elementales de cómputo, con lo cual acercáramos a los adultos mayores a las nuevas tecnologías. Se trata de acciones básicas de la paquetería de Office como Word y Excel, además de darles nociones de cómo usar el Internet, de manera que puedan ampliar sus opciones de comunicación incluso con sus familiares en otras partes.

De acuerdo a enseñanzas que vienen de varias culturas orientales, hay tres cosas fundamentales en la vida que no pueden ser logradas por ningún hombre o mujer: No enfermarse teniendo un cuerpo que se enferma; no envejecer teniendo un cuerpo que envejece; y no morir siendo mortal.

Estos tres hechos siguen siendo indiscutibles a pesar de los grandes logros de la ciencia médica en el tratamiento de enfermedades y traumatismos. De cualquier forma, nuestra expectativa de vida ha aumentado y cada día aumenta más. Así las cosas, uno de los grandes retos que afronta nuestro país y el mundo en general es cómo envejecer sin tantas penurias, sino con dignidad y, ¿Por qué no?, siendo felices. Esa es la base de nuestro proyecto de centro de atención de adultos mayores.

**Servicio de Emergencias.-** Como acciones o valores agregados que proveeríamos en nuestra gama de servicios está la contratación de una póliza con las Ambulancias EMME, que nos permitirá responder de la mejor y más rápida manera ante una eventualidad de emergencia que requiera trasladar de inmediato y con la mejor atención a cualquiera de nuestros huéspedes.

**Servicio de Transporte.-** Otro servicio proyectado para proveer sería el traslado a su casa de los pacientes del servicio de Estancia de Día una vez finalizadas las 8 ó 10 horas contratadas, según sea el caso. Esto se proporcionaría a precios moderados como un atractivo más de nuestro centro de atención con respecto a otros, dada la comodidad de los familiares de no tener qué desplazarse nuevamente por sus adultos mayores, sino de recibirlos en su casa.

Adicionalmente, se les entregaría a los familiares un reporte quincenal con los aspectos esenciales que hayan ocurrido a sus adultos mayores, o simplemente con el detalle de su evolución o comportamiento en ese período.

Por último, de manera que la prestación de todos los servicios descritos anteriormente sean prestados con total transparencia y claridad para beneficio tanto de los usuarios de la estancia como para la administración de la misma, se hará referencia y cumplimiento del Reglamento que se incluye como Anexo 2 al presente trabajo.

## 2.8 Plan de Organización y Recursos Humanos

Se tuvo a bien considerar la siguiente estructura de Recursos Humanos para operar la estancia de adultos mayores proyectada, de la cual en primer lugar presentamos un organigrama en un **Anexo 3** al presente trabajo. Adicional al organigrama se presenta una descripción de cada puesto y las funciones que cada uno de ellos desempeñará.

**Director General.-** Responsable de toda la operación de la estancia. A él o ella le reportarán la Coordinadora Administrativa, el(la) Jefe de Enfermería y el Responsable de Servicios Generales. Administrará y dispondrá de los recursos humanos y materiales de forma responsable para la mejor operación de la estancia, asegurándose de no interrumpirla precisamente por falta de algún recurso.



Tomará las decisiones correspondientes para que en todo momento se tengan los implementos de enfermería necesarios para la atención de los adultos mayores; para que no dejen de pagarse los servicios vitales para la operación como son la luz, el teléfono, el agua y el gas, entre otros.

Asimismo, para tener en todo momento disponible el servicio contratado con las ambulancias EMME, de forma de estar preparados en el caso de cualquier emergencia médica. Hará trabajo de campo respecto al mercado potencial para la estancia, y los medios de promoción o publicidad necesarios para garantizar la continuidad de la operación a través de conservar –preferentemente- a los clientes actuales, pero de ser el caso, llegado el momento poder atraer a algunos nuevos para mantener el promedio de ocupación que asegure la viabilidad de la operación.

En conjunto con el Consejo de Administración decidirá la administración de los recursos monetarios que se obtengan, y en su caso de la inversión adecuada de los excedentes.

Decidirá a los proveedores que nos representen las mejores opciones disponibles en cuanto a precio, calidad, condiciones de pago y servicio (no necesariamente en ese orden). Muy importante aquí serán los proveedores que proporcionen el servicio de alimentos, en atención a las características de nuestros clientes, por lo que deberán buscarse y seleccionarse aquel o aquellos que tengan características específicas para nuestro giro.

Se encargará de la contratación del responsable médico que nos cobrará honorarios por la visita o visitas semanales para revisión médica de rutina de nuestros clientes, el cual deberá girar instrucciones y recomendaciones de seguimiento al jefe(a) de enfermería en los casos en que así lo ameriten para la mejor atención de la salud de nuestros huéspedes.

Concertará alianzas ganar-ganar con las diferentes universidades para obtener estudiantes de grados avanzados que hagan sus prácticas profesionales y que realicen su servicio social en nuestra estancia.

Lo anterior será de beneficio para los propios estudiantes y nos permitirá ampliar nuestra capacidad de atención a nuestros clientes, para repartir mejor en los tres turnos a nuestro personal de planta y que el servicio prestado mantenga siempre altos estándares de calidad y atención.

En conjunto con la Coordinadora Administrativa y con la Jefe de Enfermería buscará las mejores opciones de actividades de esparcimiento u ocupacionales para los adultos mayores, considerando las recomendaciones que en su caso para algunos de ellos haga el responsable médico.

Coordinará al personal de Servicios Generales para el debido mantenimiento, aseo y conservación de las instalaciones de la Estancia, decidiendo en conjunto con el responsable de esa área –en su caso- las prioridades de mantenimiento que puedan surgir, y las restricciones de costos al respecto.

Seleccionará y contratará el resto de servicios (administrativos u operativos) que sea necesarios, buscando asimismo en el mercado las mejores opciones respecto a calidad, servicio, precio y condiciones, en los mismo términos descritos para el o los proveedores de alimentos.

De acuerdo al Ing. Jorge Rodríguez Cortés, de la empresa R&M Business Solutions, una buena práctica que debe realizar todo nuevo empresario es, sobre todo si es muy probable que va a fungir a la vez como Director General, definir un salario justo para él o para la persona que designe, pero también justo para la posición actual de arranque de la empresa, con total compromiso de no retirar más dinero de lo establecido, para no motivar un vicio que sin duda descapitalizaría al negocio.<sup>9</sup>

**II. Coordinador(a) Administrativo.-** Apoyará en la mayoría de actividades descritas para el Director General. No obstante, de manera específica se encargará de llevar el control de la información y la documentación de la operación de la estancia, de forma que sirva para la revisión de quien nos preste los servicios de asesoría fiscal y contable para cumplir debidamente con nuestras obligaciones ante las diversas Autoridades.

---

<sup>9</sup> Jorge A. Rodríguez Cortés, *Consejos para PYMES*, R&M Business Solutions, publicado en la Revista *Emprende*, Gobierno del Estado de Jalisco, ejemplar de Marzo de 2011



Se encargará del control de la nómina del personal, así como de todo lo relacionado a sus prestaciones como vacaciones, permisos, prima vacacional, fondo de ahorro, etc.

Será responsable de hacer los pagos a todos los proveedores de bienes y servicios para no entorpecer la continuidad de la operación.

En conjunto con el personal del Servicios Generales será responsable del resurtido de los implementos de limpieza y mantenimiento que se vayan consumiendo por las operaciones de la Estancia.

**III. Personal de Enfermería.-** Se trata del personal clave ya señalado en otra parte del presente trabajo. De la atención y cuidados que presten a nuestros huéspedes dependerá en gran medida el éxito y la continuidad de nuestras operaciones. Se tiene contemplado hacer una cuidadosa selección, capacitación y seguimiento para contratar a las que consideremos de alto perfil de vocación de servicio.

Se considera nombrar a una responsable de esa área para que en los tres turnos se uniformen los procedimientos médicos que sean recomendados para los usuarios.

Por cada usuario deberán llevar un expediente médico de seguimiento que nos permita dar continuidad en el tiempo a sus antecedentes y atención, de forma que pueda servir de base a tomas de decisiones específicas de ser necesario. Serán responsables de las tomas diarias de signos vitales y demás información de seguimiento recomendadas por el personal médico (presión arterial, pulso, etc.) además de las mediciones que para casos particulares sean prescritas por dicho personal.

Informarán al Director General en todo momento los casos de emergencia, pudiendo ellos(as) mismas hacer uso de los servicios de urgencia contratados por la empresa en el caso de cualquier cliente que necesitara traslado y atención médica hospitalaria que no pueda proporcionarse en la propia Estancia.

**IV. Servicios Generales.-** Como su nombre lo indica, será el personal encargado de llevar a cabo las actividades de mantenimiento, aseo o conservación que se requieran en las instalaciones de la Estancia. Eso incluirá hacerse cargo de asuntos generales de electricidad, fontanería, aseo, mantenimiento de áreas comunes, jardinería, etc., salvo aquellos casos en que por su complejidad hubiera que recurrir a proveedores externos.



**Nota General:** Para cada uno de los puestos descritos de manera general anteriormente, deberá llenarse un formato oficial como el que se adjunta a manera de ejemplo como **Anexo 4** al presente trabajo. Fue tomado como “benchmarking” de una empresa establecida hace muchos años. No será necesario que sea utilizado tal cual, pero servirá muy bien como base.



## 2.9 Plan Financiero y Análisis de Costo/Beneficio



“Un plan de negocios sin proyecciones financieras pro-forma es como correr un maratón sin entrenamiento o preparación alguna. Puede tener un razonable inicio, pero no tendrá la resistencia (dinero) para terminar la carrera.”<sup>10</sup>

Como primera medida se decidió que a manera de salvaguardar la integridad patrimonial que pudiera verse amenazada por cuestiones de índole fiscal-financiera-legal, se crearán dos empresas: Una netamente inmobiliaria que será dueña del terreno y de las construcciones. La otra será la empresa operativa de la Estancia de Adultos Mayores.

Así las cosas, los activos fijos como son los terrenos y los edificios quedarían protegidos y al margen de cualquier eventualidad ocasionada por circunstancias financieras, fiscales o legales, ya que la Estancia legalmente estaría obligada a responder sólo hasta por todo aquello que forme parte de su capital, y ciertamente los principales activos fijos no lo serán.

---

<sup>10</sup> Greg Balanko-Dickson, Cómo preparar un Plan de Negocios exitoso, McGraw Hill Interamericana, 2010

Como **Anexo 5** al presente documento se adjuntan los Estados Financieros proyectados sobre las dos empresas, los cuales incluyen los costos de arranque y los Estados de Resultados de los primeros cinco años de cada una de ambas empresas, desglosados por cada uno de los meses del año.

Los Estados de Resultados se complementan con los cálculos de los intereses a cargo y a favor, como se explica a continuación. En el caso de la Inmobiliaria los intereses pagados o a cargo corresponden a aquellos pagados a la o las instituciones bancarias que serán parte del financiamiento del proyecto, además de un préstamo menor de parte de un acreedor, para solventar sólo algunos costos que pudieran presentarse de manera repentina.

En el caso de la Empresa Operativa los intereses a cargo son exactamente por los mismos conceptos que los señalados para la Inmobiliaria, pero en ésta se tienen cálculos de intereses a favor ganados por una diversificación de los flujos de efectivo generados por la operación, todo lo cual se explica en las Notas a los Estados Financieros que se comentan a continuación y que forman parte integrante de los mismos.

Adicionalmente, como complemento en los Estados de Resultados se muestran los cálculos de los flujos de efectivo generados por la operación, que permiten corroborar la salud general que en ese sentido muestran las dos empresas desarrolladas en el presente proyecto. Como se sabe, la generación de flujos constituye uno de los termómetros más importantes para determinar la viabilidad o no de cualquier proyecto.

“Debemos respetar el equilibrio entre el rendimiento (rentabilidad) y la liquidez. La rentabilidad es a la empresa como los alimentos al cuerpo, y en el mismo sentido, la liquidez en la empresa es como la respiración en el organismo. Sin la primera aún alcanzamos a sobrevivir un poco, pero sin la segunda perecemos demasiado pronto.

En el corto plazo las empresas no sobreviven gracias a las utilidades, por extraño que parezca, sino por su liquidez. Una organización sin efectivo para pagar a tiempo sus obligaciones parará tarde que temprano su operación. Por eso una de las artes de la administración de una empresa es mantener su capacidad para cumplir con sus compromisos conforme a los plazos pactados. Mantener la liquidez puede requerir algún sacrificio en la rentabilidad a corto plazo. No obstante, no hay que olvidar que si la liquidez es respirar, rentabilidad es comer y si se deja de hacer esto último por mucho tiempo, tarde o temprano también se dejará de respirar.”<sup>11</sup>

Para terminar, de cada empresa se muestran los Balances Generales de los mismos cinco años, que permiten verificar la situación financiera al inicio y al cierre de cada uno de los cinco años proyectados.

La evidencia de los números es contundente respecto al cambio que se va operando año con año en la estructura de capital de las empresas, en donde la generación de flujos y utilidades permiten deshacerse gradual pero consistentemente del exceso de apalancamiento, para ir migrando hacia una posesión más clara e indudable de ambas compañías.

## **Notas a los Estados Financieros de la Inmobiliaria:**

**Activos Fijos:** (Ver lámina de Costos de Arranque y Balances Generales en Anexo 5)

Financiados tanto con préstamos bancarios como con aportaciones de capital, se decidió depreciarlos a las tasas anuales que señala la Ley del Impuesto Sobre la Renta para cada tipo de activos, y una vez determinado el importe anual de depreciación máxima permitida, se prorrateó la cantidad mensual proporcional en cada uno de los meses de los Estados de Resultados, excepto aquellas erogaciones que por su naturaleza fueron enviadas directamente y al 100% a los gastos del primer ejercicio.

---

<sup>11</sup> Rubén Rodríguez Beltrán, *Ensayos y ejercicios para un curso de Finanzas*, ITESO, 2009.

Se considera que los primeros tres meses durarán los trabajos de construcción, y al finalizar el tercero se entregarán las instalaciones a posesión de la empresa operativa, iniciando con ello el cobro de renta por las mismas a partir del cuarto mes.



### **Ingresos:**

Por acuerdo del "Corporativo" a cargo tanto de la Inmobiliaria como de la Empresa Operativa, se decidió que en el primer año el importe de la renta será de \$20,000 pesos. Considerando la zona y considerando el terreno y las instalaciones dicho cobro no es oneroso y está pensado para que la Estancia pueda operar con un poco de holgura por tratarse del primer ejercicio de operaciones.

Para el segundo y posteriores años se buscará equilibrar un poco más el importe del arrendamiento en función de los factores señalados en el párrafo anterior, toda vez que la misma operación de la Estancia debe generar la rentabilidad y la liquidez necesaria.

### **Gastos de Operación:**

Para los primeros tres meses se contrató de manera muy significativa respecto al tiempo a un profesional financiero-contable debido al control necesario durante esta etapa de construcción en que el volumen de salidas y comprobaciones de recursos monetarios será muy importante. A partir del cuarto mes se considera ya solamente el pago de una iguala mensual módica en virtud de que como inmobiliaria prácticamente no tendrá más operaciones que la de la cobranza del arrendamiento de las instalaciones.

### **Gastos Financieros:**

Los intereses mensuales a cargo se generan de dos fuentes principales: Un préstamo obtenido con una institución bancaria por \$750,000 pesos, negociado a 10 años como empresa PYME a una tasa del 12% anual, con uno de gracia para el pago de capital y con pagos anuales de capital.



Siguiendo los principios de contabilidad y las normas de presentación de estados financieros, la porción del préstamo bancario que debe pagarse en un año se presenta en los Balances Generales dentro de los pasivos a corto plazo, y el resto del préstamo al cierre de cada año se presenta como pasivo a largo plazo.

El otro pasivo que genera intereses a cargo corresponde a un préstamo menor financiado por un acreedor independiente, y se muestra en el pasivo a corto plazo. Dicho préstamo fue negociado a cinco años con pagos anuales, y una tasa del 7% anual, con intereses pagaderos mensualmente.

Como podrá observarse directamente en los estados de resultados, con las condiciones anteriores siempre hay flujo de efectivo generado mes tras mes, de manera que la operatividad de la empresa no se interrumpe por cuestiones de falta de liquidez.

## **Notas a los Estados Financieros de la Empresa Operativa**

### **Costos de arranque:**

Al total de los costos de arranque calculados para el equipamiento de la Estancia consideramos añadir \$200 mil pesos, que corresponden a lo necesario para operar (como caso extremo) los primeros 30 días sin recibir ingresos en el primer mes.

### **Activos Fijos:** (Ver lámina de Costos de Arranque y Balances Generales en Anexo 5)

Financiados tanto con préstamos bancarios como con aportaciones de capital, se decidió depreciarlos a las tasas anuales que señala la Ley del Impuesto Sobre la Renta para cada tipo de activos, y una vez determinado el importe anual de depreciación máxima permitida, se prorrateó la cantidad mensual proporcional en cada uno de los meses de los Estados de Resultados, excepto aquellas erogaciones que por su naturaleza fueron enviadas directamente y al 100% a los gastos del primer ejercicio.

Debido a los trabajos de construcción de las instalaciones por parte de la Inmobiliaria, se considera recibir las mismas a partir del cuarto mes del primer año pero operar cabalmente hasta el quinto mes, en función de lo que se mencionó en el apartado de los costos de arranque.

### **Ingresos:**

En principio se está considerando una capacidad de atención para 32 adultos mayores diariamente (10 ó 12 en habitaciones y 20 ó 22 bajo el esquema de estancia de día). Conservadoramente se está considerando un 80% de ocupación para el primer ejercicio en estancia diaria.

Asimismo, para estancia diaria se considera de manera conservadora la ocupación constante de 4 de las 5 habitaciones disponibles. Sobre ésta y la anterior premisa de ocupación de estancia diaria se calculó el monto de los ingresos que aparecen en el primer estado de resultados.



Para el segundo año se consideró un incremento de precio de 6%, poco más que la inflación general promedio en el país en los últimos años, con la finalidad de equilibrar la relación de rentabilidad y favorecer o mantener flujos de efectivo.

Para el tercer año el incremento propuesto es del 5%. No obstante, en este año se considera ya estar operando a un 90% de ocupación en los servicios de estancia diaria. Así las cosas y considerando un promedio de 25 días por persona en cada mes, los ingresos por este concepto serían de \$135,230 pesos.

Asimismo, se considera que para estas alturas del tercer año se tendrá ocupación total de las 2 habitaciones individuales y de las 5 habitaciones "dobles", con lo que entre ambos conceptos y considerando los incrementos de precios ya señalados, los ingresos mensuales se estiman en \$148,029 pesos.

Para el cuarto año se consideran las mismas premisas que para el tercer ejercicio en cuanto a los niveles de ocupación, y solamente se considera un 2% de incremento en los precios, como parte de la estrategia para conservar –de ser el caso- a nuestra "cartera de clientes".

El mínimo incremento señalado en el párrafo anterior puede ser perfectamente compensado con el pago también mínimo que a esas alturas debe estar haciéndose por concepto de intereses, debido a que en ese ejercicio la deuda con la institución bancaria es bastante menor y ello redundará en una generación de intereses baja a nuestro cargo.

Por último, para el quinto año se decide considerar las mismas circunstancias de niveles de ocupación, y el incremento de precios se mantiene en niveles mínimos (3% para este último ejercicio estimado)



### **Gastos de Operación:**

**Rentas.-** Por acuerdo del “Corporativo” a cargo tanto de la Inmobiliaria como de la Empresa Operativa, se decidió que en el primer año el importe de la renta será de \$20,000 pesos. Considerando la zona y considerando el terreno y las instalaciones dicho cobro no es oneroso y está pensado para que la Estancia pueda operar con un poco de holgura por tratarse del primer ejercicio de operaciones.

Para el segundo y posteriores años se buscará equilibrar un poco más el importe del arrendamiento en función de los factores señalados en el párrafo anterior, toda vez que la misma operación de la Estancia debe generar la rentabilidad y la liquidez necesaria.

**Sueldos.-** Considerando la plantilla que fue decidida para la operación de la Estancia, que se detalla en el Plan de Organización y de Recursos Humanos del Punto 2.8, los importes de la nómina mensual quedarían como sigue:

<b>Puesto y número de personas</b>	<b>Sueldo Mensual</b>
1 Director	\$ 25,000
1 Asistente Administrativo	10,000
5 Enfermeras(os) terapistas (3 mujeres y dos hombres)	40,000
2 Personas para Servicios Generales.	12,000
<b>Subtotal</b>	<b>87,000</b>
40% de Carga Social (Prestaciones)	34,800
<b>Total Sueldos y Carga Social</b>	<b>\$121,800</b>



**Honorarios Médicos y Honorarios Fiscales-Contables.-** Pactados bajo el esquema de iguala mensual, definiendo el número de visitas y el trabajo a realizar por cada uno de esos profesionales.

**Demás gastos diversos.-** Para todos los demás gastos que aparecen en el Estado de Resultados se calcularon cantidades más o menos fijas tomando como base los consumos de casas habitación y extrapolando razonablemente dichos gastos contra el número de personas que de forma aproximada serán usuarios de los mismos en la Estancia.

Para todos los ejercicios operativos fue considerado un incremento promedio de 4.5% para la generalidad de los gastos, acorde al promedio de inflación en el país que ha venido siendo constante en los últimos años. Una de las excepciones fue la de los sueldos, ya que en el quinto año se considera un aumento generalizado del 7% en aras de conservar al mejor personal.

Para algunos otros gastos como los de alimentos se consideraron incrementos un poco por arriba de la inflación generalizada, debido a que como sabemos, en realidad son insumos que no se ajustan precisamente a ésta.

### **Gastos Financieros:**

Los intereses mensuales a cargo se generan de dos fuentes principales: Un préstamo obtenido con una institución bancaria por \$300,000 pesos, negociado a 7 años como empresa PYME a una tasa del 12% anual, con uno de gracia para el pago de capital y con pagos anuales del mismo. Siguiendo los Principios de Contabilidad (ahora llamadas Normas Financieras) y las reglas de presentación de estados financieros, la porción del préstamo bancario que debe pagarse en un año se presenta en los Balances Generales dentro de los pasivos a corto plazo, y el resto del préstamo al cierre de cada año se presenta como pasivo a largo plazo.

El otro pasivo que genera intereses a cargo corresponde a un préstamo menor financiado por un acreedor independiente, y se muestra en el pasivo a corto plazo. Dicho préstamo fue negociado a cuatro años con pagos anuales, y una tasa del 7% anual, con intereses pagaderos mensualmente.

Como podrá observarse directamente en los estados de resultados, con las condiciones anteriores siempre hay flujo de efectivo generado mes tras mes, de manera que la operatividad de la empresa no se interrumpe por cuestiones de falta de liquidez.

### **Cuentas por pagar a Proveedores:**

Por su cuantía respecto a los demás Gastos de Operación, es el único proveedor con el que se negociaría un plazo de por lo menos 15 días para liquidarle sus facturas, por lo que el equivalente a esos 15 días de financiamiento es lo que se muestra en los balances generales en este rubro.

## **2.10 Programación Operativa del Proyecto**

Conforme a lo que se explicó en el punto 2.9 (Plan Financiero), la primera etapa considerada es la constitución de dos empresas diferentes para efectos de salvaguardar lo más posible la integridad del patrimonio con respecto a las obligaciones fiscales y legales que podrían derivarse de la operación de la Estancia.

Así las cosas, la primera empresa a constituir será una Inmobiliaria, encargada de la construcción y renta de las instalaciones. Será la dueña del terreno y de las edificaciones que en él se hagan para que pueda operar la Estancia.

Se prevé que el acondicionamiento del terreno, la construcción y gastos de instalación podrá hacerse en un lapso de tres meses incluyendo el equipamiento que haga la propia empresa que va a operar la Estancia.

Los recursos necesarios para la construcción y su utilización en esos primeros meses se detallan en el Plan Financiero presentado anteriormente. A la par de la construcción se iniciará la constitución de una segunda empresa (la Empresa Operativa), para que una vez concluidos los trabajos de construcción se le entreguen a esta última las instalaciones de forma que pueda equiparla de acuerdo a sus propias necesidades.

Una vez entregadas las instalaciones se iniciará con el cobro de la renta pactada de común acuerdo para que se pueda operar sin problemas, aunque en todo momento asegurando un retorno global de la inversión satisfactorio para continuar en el mediano plazo con los planes de expansión hacia la red de estancias de adultos mayores que se proyecta en la Visión a 10 años que se estableció para la empresa. Por supuesto, el mismo ingreso considerado para la Inmobiliaria será el costo de renta considerado en la Empresa Operativa, calculado de forma que permita a ésta operar con cierto margen de maniobra para cubrir los demás costos iniciales de arranque y operación.

Está contemplado que incluso el primer mes de operaciones de la Estancia se lleve a cabo sin que la segunda empresa obtenga ingresos, aunque por supuesto sin menoscabo del cumplimiento de sus obligaciones que haya contraído para su arranque, entre los cuales estará el pago de sueldos del personal contratado, que mientras tanto se irá familiarizando con las instalaciones y el funcionamiento de cualquier espacio, mueble, aparato o equipo que ayudará para el funcionamiento general.

Se tiene contemplado que durante el tercer mes de trabajos de construcción y conforme la Inmobiliaria vaya entregando zona por zona, la Empresa Operativa irá adquiriendo e instalando el equipo necesario en cada una de ellas, ya sea para los baños, cuartos, almacenes u oficinas.

Lo anterior se hará en coordinación con una empresa especializada en ese tipo de equipamientos, y de la mano con algún despacho de diseño de interiores para crear la mejor atmósfera posible para los futuros usuarios (empleados y adultos mayores), así como la mejor distribución de los espacios disponibles.

Asimismo, en este tiempo de construcción y equipamiento se irán haciendo los correspondientes contratos de servicios básicos: Con la Comisión Federal de Electricidad para la instalación del medidor y el suministro de energía eléctrica, y con el SIAPA para el abastecimiento del agua. Además se hará la selección de la compañía que nos proveerá el suministro de gas.



También deberá definirse incluso con anticipación a la construcción la contratación de un despacho o un profesional fiscal-administrativo-contable que desde un inicio garantice el correcto registro de cada una de las operaciones o acciones que se decidan hacer desde el arranque mismo, de forma que podamos dar el debido cumplimiento de nuestras obligaciones ante las diferentes Autoridades.

Como punto importante deberá hacerse el contrato para la cobertura del servicio de ambulancias y emergencias EMME o aquel similar que el Consejo Directivo designe, para la atención de cualquier posible emergencia de primeros auxilios y traslado a cualquier institución hospitalaria de alguno de los adultos mayores de la Estancia.

También importante será la contratación de dos pólizas de seguros. La primera será contratada por la Inmobiliaria para la cobertura ante siniestros naturales o "Actos de Dios" (sismos, inundaciones, incendio, etc.). La segunda póliza será contratada por la Empresa Operativa y buscará la cobertura relacionada al giro de la propia empresa, es decir, seguro contra cualquier responsabilidad civil o legal derivada de la naturaleza delicada de las operaciones que representa el hacerse cargo de adultos mayores, con lo que eso implica en algunos casos.

Asimismo, de forma paralela se procederá con el contrato correspondiente con la empresa que nos prestará el servicio de alarma para que nuestras instalaciones estén protegidas contra la potencial intrusión de personas ajenas, y de los robos que pudieran derivarse de dicha intrusión.



De la misma forma en esta etapa de pre-arranque de operaciones deberá hacerse el contrato con la empresa proveedora de los servicios de telefonía, cable e internet, a la vez que se procederá con la búsqueda y compra del equipo de conmutador y de todos los aparatos que conformarán la red de comunicación interna.

Está contemplado que también durante el tiempo que la Inmobiliaria construya las instalaciones, se inicie con los procesos de entrevistas, selección y reclutamiento del personal que será contratado.

Con el apoyo de una empresa especializada en Recursos Humanos y Outsourcing, se definirá y contratará en primer lugar al Director o Directora para que participe en las decisiones sobre el resto del personal a integrar.

La segunda persona a contratar será la Asistente Administrativa para iniciar con los procesos de apertura de expedientes y el establecimiento del Reglamento Interno de Trabajo que en una primera etapa se conformará con reglas básicas de comportamiento y desempeño, con la idea de fortalecerlo en el corto plazo y de acuerdo a las circunstancias que la misma operación vaya propiciando.

En ese momento el Director(a) deberá abocarse a la selección y contratación por honorarios de un médico (hombre o mujer) que será precisamente el responsable médico de la Estancia. Se hará un contrato formal con él para garantizar la atención adecuada y constante de la Estancia, estableciendo los días y horas requeridas para un trabajo efectivo de atención a los usuarios.

Además la contratación de este profesional en ese orden nos ayudará para que en virtud de su experiencia y conocimientos especializados nos apoye en la selección y contratación del personal de enfermería más acorde al perfil y capacidades que nos garantice con mayores posibilidades un servicio y atención a la población de la Estancia que sea referente en esta clase de instituciones.

Una vez contratado el personal profesional de enfermería, en conjunto con el médico, el Director General y la Asistente Administrativa se prepararán los manuales o procedimientos de atención y operación que regirán a la Estancia en su primera etapa, de forma que ante la eventualidad de cualquier rotación que pudiera darse en cuanto al personal, la transición de sus funciones a otra persona sea lo más fluida posible.

Por último serán contratadas las dos personas de Servicios Generales, que con apoyo de la empresa de outsourcing serán seleccionadas por el Director General, y a los cuales se les darán sus respectivos Reglamentos Internos de Trabajo y se les especificarán claramente sus funciones de apoyo en cualquier cosa que se requiera ya sea para el adecuado mantenimiento y funcionamiento de las instalaciones, así como eventuales apoyos de otro tipo en caso de alguna emergencia.

Se contempla que una vez en posesión de las instalaciones entregadas por la Inmobiliaria, en el segundo mes ya estará operando la estancia de forma normal y atendiendo a la población contemplada de acuerdo a las previsiones establecidas en el Plan Financiero.



## **CAPÍTULO 3**

### **CONSIDERACIONES ADICIONALES Y CONCLUSIONES**

### 3.1 Notas generales de cierre

Es muy importante darse cuenta que nunca antes llegaron a haber tantas personas longevas en la historia de la Humanidad, y que en los próximos 20 años serán muchas más. Como es de esperarse, muchas serán dependientes de los demás, estén o no en plena salud mental.

Derivado de lo anterior, “parece que a veces vivimos –los adultos mayores y nosotros– en mundos distintos. El nuestro se llama Futuro y a él dedicamos el 100% de nuestros esfuerzos (trabajar, ahorrar, estudiar, progresar, hacer planes). El de ellos se llama Día a Día. Cuanto más cómodo y placentero les resulte, más habremos acertado en la solución.

Ahora bien... ¿Qué significan para un adulto mayor comodidad y placer? Pues cosas que tal vez no nos pasan siquiera por la mente a los veinticinco años o a los cuarenta: La sonda gástrica bien puesta, las pastillas y el oxígeno a su hora, la comida sin sal. No nos estremecemos. Tal vez también necesitaremos algún día que alguien nos sujete en la ducha o nos cambien el suero”.<sup>1</sup>

Por ello, los adultos mayores requerirán cada vez más lugares especiales para su atención de forma adecuada. Lugares en donde tengan disponibles enfermería, atención médico-geriátrica y además opciones de entretenimiento o de terapias ocupacionales.

Es aquí que será muy importante “estar en la foto” de las opciones que mucha gente deberá decidir para darnos el cuidado de sus familiares en los días o en el tiempo que así lo requieran. Y estar en la foto es perfectamente plausible por dos motivos centrales: El primero es el gran mercado de adultos mayores que aún a pesar nuestro va a incrementarse de manera notable en las próximas dos décadas.

---

<sup>1</sup> Revista Española de Salud Pública, Volumen 78, Año 3, obtenida el 31 de marzo 2012 desde [http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1135-57272004000300005&script=sci\\_arttext](http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1135-57272004000300005&script=sci_arttext)

Apoyado en lo anterior, el segundo motivo es que en base al Plan de Negocios que se presenta, una planeación aún conservadora nos permite proyectar con variables bastante razonables los Estados Financieros de cinco años, en los cuales al final se muestran resultados muy satisfactorios con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 26%, superior a la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada (TREMA) del 22%, que fue establecida al inicio de labores del presente trabajo para que el proyecto fuese considerado viable.

Por lo anterior concluimos que el proyecto no sólo es rentable y generador de liquidez de acuerdo a los números que arrojan los estados financieros proyectados que se incluyen como Anexo 5, sino que en sí mismo representa una opción de inversión con un futuro prometedor por las expectativas de crecimiento del mercado potencial, aspecto fundamental que ofrece por sí solo muchas probabilidades a favor.

## BIBLIOGRAFÍA

BALANKO-DICKSON, Greg, *Cómo preparar un Plan de Negocios exitoso*, McGraw Hill Interamericana, 2010.

BAZTAN, Juan J., *et al*, *Geriatría y Gerontología*, Revista Española de Salud Pública, Volumen 78, Año 3, obtenida el 31 de marzo 2012 desde [http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1135-57272004000300005&script=sci\\_arttext](http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1135-57272004000300005&script=sci_arttext)

BRISEÑO RAMÍREZ, Hugo, *Indicadores Financieros fácilmente explicados*, Editorial Umbral, México, 2006.

CRUZ LUGO, Oscar, *Optimización del tiempo libre con capacitación para el adulto mayor*, Instituto Nacional Para la Atención del Adulto Mayor, última actualización de Julio 2011, obtenida el 15 de Marzo desde <http://www.inapam.gob.mx/index/index.php?sec=21>

DÁVILA LARA, Yazmín, *Boletín Epidemiológico de la Secretaría de Salud*, Número 18, Semana del 1 al 7 de Mayo de 2011, obtenido el 2 de Febrero de 2012 desde <http://www.dgepi.salud.gob.mx/boletin/2011/sem18/pdf/edit1811.pdf>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA (INEGI), Censo de Población y Vivienda 2010, información por entidad federativa y por cada municipio, obtenido el 17 de marzo de 2012 desde <http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/jal/poblacion/default.aspx?tema=me&e=14>

KOTLER, Philip, *Dirección de Mercadotecnia*, Prentice Hall Hispanoamericana, 8ª Edición, 1996.

NÚÑEZ FLORES, Rubén, *Modelo de cultura física para personas de edad avanzada*, Instituto Nacional Para la Atención del Adulto Mayor, última actualización de Noviembre 2011, obtenida el 20 de marzo 2012 desde [http://www.inapam.gob.mx/archivos/1/file/1c\\_Modelo\\_Cultura\\_Fisica\\_\(29-08-2011\).pdf](http://www.inapam.gob.mx/archivos/1/file/1c_Modelo_Cultura_Fisica_(29-08-2011).pdf)

RODRÍGUEZ BELTRÁN, Rubén, *Ensayos y Ejercicios para un curso de Finanzas*, ITESO, 2008

RODRÍGUEZ CORTÉS, Jorge A., *Consejos para PYMES*, en *Revista Emprende*, ejemplar de Marzo de 2011, Gobierno del Estado de Jalisco, México.

## ANEXO 1

### PROYECTO ESTANCIA ADULTOS MAYORES

#### COMPARATIVO DE MERCADO Y MAPA DE UBICACIÓN DE ESTANCIAS Y/O ASILOS EN LA ZMG.

		Tarifas Mensuales			
Institución	Domicilio	Estancia Diaria	Estancia permanente		
			Compartida	Individual	
Residencia Betania	Espaldas ISSSTE Zapopan (Américas)	\$ 500	\$ 14,500	\$ 20,000	Instalaciones lujosas y profesionales. Capilla. Buen estado y presentación de los jardines, sin ser demasiado grandes. Amplia gama de servicios. Visita médica 2 a 3 veces por semana. Enfermería 24 horas. Incluye Póliza EMME (ambulancias). Población fluctuante entre 25 y 27 ancianos. 12 habitaciones (4 individuales y 8 compartidas).
Casa de Descanso Amistad	Ciudad Granja, a dos cuadras de la UP	\$ 330	\$ 11,800	\$ 16,800	30 años funcionando. Amplia gama de servicios. Muy completos. Instalaciones confortables, limpias sin mayores lujos pero sobrias. No se incluyen pañales ni medicamentos en los precios. Algo de jardín.
Villa Hogar	Espaldas del Hospital México Americano	\$ 270	\$ 10,000	\$ 14,000	Servicios suficientes. Actividades variadas. Galería de fotos en Internet. Los precios no incluyen pañales ni medicamentos. Enfermería 24 horas.
Luz de Invierno, Casa Descanso	Monte Las Ánimas 730, Col, Independencia	\$ 250	\$ 5,500	N/A	Servicios básicos. Colonia más popular. No lujos. Prácticamente no hay actividades para los viejitos. Enfermería las 24 horas. No se incluyen pañales ni medicamentos. No hay fotos en Internet.
La Nueva Esperanza, Casa Hogar	Calle Francisco Icaza entre 33 y 34, S.L.	\$ 250	\$ 5,200	N/A	Servicios básicos. Colonia popular. No lujos. Terapia ocupacional y motivacional y alimentac adecuada. Enfermería las 24 horas. No se incluyen pañales ni medicamentos. No hay fotos en Internet.

## **ANEXO 2**

### **ESTANCIA DE ADULTOS MAYORES**

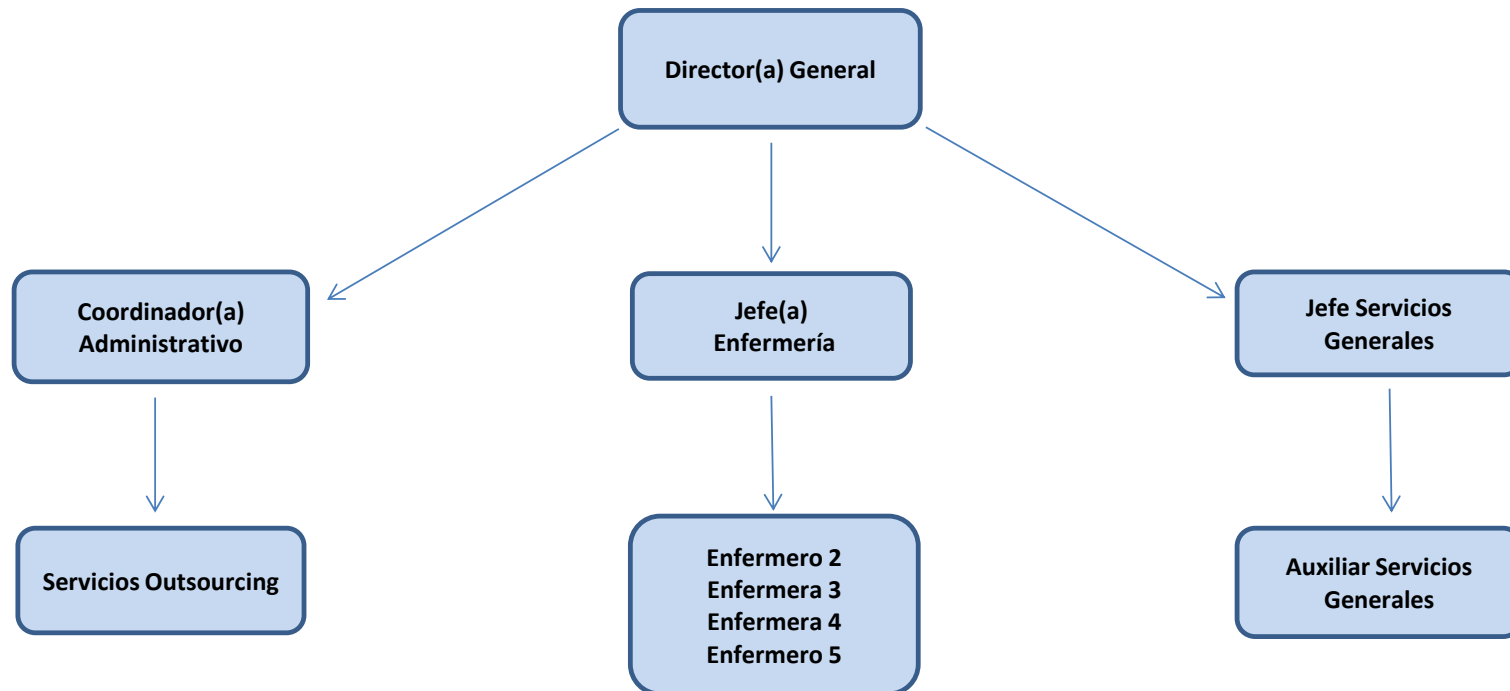
#### **REGLAMENTO**

Para proceder con el ingreso de un solicitante se deberá contar con:

- 1.- Aceptación de la persona que va a ingresar.
- 2.- Aval de la persona directamente responsable de ella, además de su dirección y teléfono comprobables.
- 3.- Servicio médico con el que cuenta para caso de urgencia médica.
- 4.- Historia clínica elaborada por médico responsable con dirección y teléfono.
- 5.- Ropa de uso personal.
- 6.- En caso de presentar incontinencia, pañales suficientes para su uso exclusivo.
- 7.- Dotación de medicamentos personales que se consumirán durante su estancia.
- 8.- Se sugiere no ingresar con objetos de mucho valor.
- 9.- Pago anticipado mensual en los casos de estancia permanente.
- 10.- Al ingreso se elaborará un expediente con historia clínica, que se complementará con la elaborada por el médico responsable.
- 11.- El horario de visita será preferentemente de 10:00 a 18:00 horas.
- 12.- No se permitirá la estancia de familiares en horario nocturno, excepto en el caso de algún enfermo terminal.

### ANEXO 3

#### PROYECTO ESTANCIA DE ADULTOS MAYORES ORGANIGRAMA GENERAL



## ANEXO 4 (Tres hojas)

## DESCRIPCIÓN DE PUESTO

<b>Nombre del Puesto:</b> COORDINADOR ADMINISTRATIVO	
<b>Clave de Puesto:</b> 03	<b>Unidad de Negocio:</b> Estancia Adultos Mayores
<b>Área:</b> Dirección General	<b>Departamento:</b> Mismo
<b>Localidad:</b> ZMG Norte	<b>Fecha de Actualización (dd/mm/aa):</b> 30 /04 /2012
<b>Tipo de Puesto:</b> Miembro del equipo <u>  X  </u> Líder de equipo: <u>          </u> Gerente de equipo <u>          </u>	



## PERFIL GENÉRICO DEL PUESTO

Marque con una "X" una o dos de las siguientes opciones por cada columna según corresponda al puesto

ESCOLARIDAD		EXPERIENCIA		IDIOMA INGLÉS (TOEIC)	
Secundaria Terminada		No necesaria	X	No necesario	
Preparatoria Terminada	X	Hasta 12 meses	X	Principiante / Elemental	
Carrera Técnica Terminada	X	1 Puesto previo (De 2 a 3 Años)		Intermedio	X
Profesional Parcial (>50%)		2 Puestos previos (De 4 a 6 Años)		Habilidad Laboral Intermedia	
Profesional Terminada		Especializada (De 7 a 9 Años)		Habilidad Laboral Avanzada	
Maestría		Varias especialidades (10 Años)		Habilidad Profesional, comunicación en otro idioma	
Doctorado		Diversificada (15 Años)			
<b>Especificar:</b>		<b>Especificar áreas:</b>			
Administración, Contable, Computación.		Puestos administrativos, computación y contabilidad básica.			



## DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

**DESCRIPCIÓN GENÉRICA :** (En una sola frase describa el propósito de que exista el puesto, límites, objetivo principal).

**DESCRIPCIÓN DE LAS PRINCIPALES FUNCIONES Y/O RESPONSABILIDADES** (Entre 5 y 8 funciones: ¿Qué haces?, ¿Cómo lo haces? y ¿Para qué lo haces?).

### MARCO DE REFERENCIA:

**Financiera**

**No Financiera**

Organización Total: 0

Subordinados Indirectos: 0

Subordinados Directos: 0

## RELACIONES INTERNAS

AREA	Motivo por el que se tiene contacto	Frecuencia

## RELACIONES EXTERNAS

¿CON QUIÉN?	Motivo por el que se tiene contacto	Frecuencia

## AUTORIZACIONES

	Nombre	Firma	Fecha
<b>Jefe Inmediato</b>			
<b>Director/ Gerente de Área</b>			
<b>Recursos Humanos</b>			
<b>Compensaciones y Organización</b>			
<b>Ocupante del puesto</b>			

Elaborado por: Germán Nieves

ANEXO 5: ESTADOS FINANCIEROS (18 hojas)

CONSOLIDADO

Costos de arranque	Totales	A. Fijo	Diferido	Gasto
Construcciones, Gastos de instalación y remodelación.	2,140,000	1,940,000	170,000	30,000
Sistema de comunicación (Computadoras, Teléfono e Internet)	115,500	105,000	0	10,500
Sistema de iluminación (Energía y lámparas)	8,500			8,500
Equipamiento Hidráulico y de gas	77,000		77,000	
Equipo de lavado, cocina, etc.	72,000	70,000		2,000
Equipamiento muebles, baños, etc.	469,000	469,000		
Seguros	50,000			50,000
Licencias y permisos	5,000			5,000
Renta (mes de depósito en garantía)	20,000			20,000
Publicidad impresa (folletería y anuncios en boletines de Colonias)	5,000			5,000
Web page en la red.	10,000			10,000
Artículos de oficina (hojas, plumas, blocks, pintarrón, borradores y demás)	1,500			1,500
	2,973,500	2,584,000	247,000	142,500
Tasas de depreciaciones promedio		(Diversas)	10%	100%
Dep. o Amortizac. Anual promedio, excepto el gasto, (100% aplicable de inicio)		281,150	24,700	142,500
Depreciación / Amort. Mensual		23,429	2,058	

Edificio, Gastos de instalación y remodelación		
Limpieza y acondicionamiento de terreno de 500 metros cuadrados.	30,000	
Muro externo de 3m de altura por 12 de anchura = 36m2	40,000	40,000
Portón de 3m de altura por 4 de anchura, con motor	20,000	
Construcción área Recepción y Admon. 20 m2	100,000	100,000
Construcción de 7 habitaciones con baño (Total de 90 m2)	500,000	500,000
Construcción área de descanso y baños para huéspedes diurnos (70 m2)	350,000	350,000
Construcción de salón común para actividades recreativas (90 m2)	450,000	450,000
Construcción de almacén blancos, arts limpieza y mats. diversos (20m2)	100,000	100,000
Construcción área de lavandería, cocina y comedor (40m2)	200,000	200,000
Construcción área de materiales médicos y medicamentos (10m2)	50,000	50,000
Compra e instalación de 23 puertas y 15 ventanas	150,000	
Construcción de rampas de acceso a segundo piso	150,000	150,000
	2,140,000	1,940,000
Sistema de comunicación		
Sistema de conmutador e interfon	25,000	
12 aparatos telefónicos.	8,000	
Conexión Teléfono, Cable e Internet	2,500	
4 PC's (Recepción, Gerencia, Dirección y Almacén) más programas.	80,000	
	115,500	
Sistema de iluminación		
Contrato CFE y medidor	1,500	
Lámparas y focos ahorradores para todas las áreas	7,000	
	8,500	
Equipamiento Hidráulico		
2 Boilers industriales	8,000	
2 Bombas (Hidroneumáticas)	10,000	
Tuberías, válvulas y demás (para gas y agua corriente)	50,000	
Tanque estacionario grande	5,000	
Carga inicial de Gas para un mes	4,000	
	77,000	
Equipo de lavado, cocina, limpieza, etc.		
2 Lavadoras y secadoras industriales.	40,000	
Inventario inicial de detergentes, jabones, cloro, escobas, trapeadores, etc.	2,000	
1 cocina semi-industrial (incluye estufa profesional, quemadores y utensilios)	30,000	
	72,000	
Equipamiento muebles, baños, etc.		
Equipamiento para 7 baños completos (taza, lavabo, regadera, cancelería)	56,000	
Equipamiento para 6 medios baños (taza y lavabo).	25,000	
Habitaciones: 11 Camas, 11 sillas, 11 mesitas, 7 closets	200,000	
Recepción y Administración: 3 sillas de trabajo, 3 estaciones de trabajo, mostrador, 4 sillas en recepción para visitas o proveedores	40,000	
Almacenes, cocina y lavandería: 3 sillas de trabajo y estaciones de trabajo	12,000	
Área de descanso: 20 sofás-cama	60,000	
Salón Usos Múltiples: 2 mesas de juego, 2 Televisiones, 20 sillas y sillones	76,000	
	469,000	
Seguros		
Póliza anual todo riesgo (incendio, robo, terremoto, etc.)	25,000	
Póliza anual responsabilidad civil limitada (por riesgo inherente del giro)	25,000	
	50,000	

## INMOBILIARIA

Costos de arranque	Totales	A. Fijo	Diferido	Gasto
Construcciones, Gastos de instalación y remodelación.	2,140,000	1,940,000	170,000	30,000
Sistema de comunicación (Computadoras, Teléfono e Internet)	0	0	0	0
Sistema de iluminación (Energía y lámparas)	0	0	0	0
Equipamiento Hidráulico y de gas	77,000	0	77,000	0
Equipo de lavado, cocina, etc.	0	0	0	0
Equipamiento muebles, baños, etc.	81,000	81,000	0	0
Seguros	25,000	0	0	25,000
Licencias y permisos	0	0	0	0
Renta (mes de depósito en garantía)	0	0	0	0
Publicidad impresa (folletería y anuncios en boletines de Colonias)	0	0	0	0
Web page en la red	0	0	0	0
Artículos de oficina (hojas, plumas, blocks, lápices, pintarrón, y demás)	0	0	0	0
<b>2,323,000</b>		<b>2,021,000</b>	<b>247,000</b>	<b>55,000</b>
Tasas de depreciaciones promedio			10%	100%
Dep. o Amortizac. Anual promedio, excepto el gasto, (100% aplicable de inicio)		202,100	24,700	55,000
Depreciación / Amort. Mensual		16,842	2,058	

Edificio, Gastos de instalación y remodelación		
Limpieza y acondicionamiento de terreno de 500 metros cuadrados.	30,000	
Muro externo de 3m de altura por 12 de anchura = 36m2	40,000	40,000
Portón de 3m de altura por 4 de anchura, con motor	20,000	
Construcción área Recepción y Admon. 20 m2	100,000	100,000
Construcción de 7 habitaciones con baño (Total de 90 m2)	500,000	500,000
Construcción área de descanso y baños para huéspedes diurnos (70 m2)	350,000	350,000
Construcción de salón común para actividades recreativas (90 m2)	450,000	450,000
Construcción de almacén blancos, arts limpieza y mats. diversos (20m2)	100,000	100,000
Construcción área de lavandería, cocina y comedor (40m2)	200,000	200,000
Construcción área de materiales médicos y medicamentos (10m2)	50,000	50,000
Compra e instalación de 23 puertas y 15 ventanas	150,000	
Construcción de rampas de acceso a segundo piso	150,000	150,000
	<b>2,140,000</b>	1,940,000
Sistema de comunicación		
Sistema de conmutador e interfon	0	
12 aparatos telefónicos.	0	
Conexión Teléfono, Cable e Internet	0	
4 PC's (Recepción, Gerencia, Dirección y Almacén) más programas.	0	
	<b>0</b>	
Sistema de iluminación		
Contrato CFE y medidor	0	
Lámparas y focos ahorradores para todas las áreas	0	
	<b>0</b>	
Equipamiento Hidráulico		
2 Boilers industriales	8,000	
2 Bombas (Hidroneumáticas)	10,000	
Tuberías, válvulas y demás (para gas y agua corriente)	50,000	
Tanque estacionario grande	5,000	
Carga inicial de Gas para un mes	4,000	
	<b>77,000</b>	
Equipo de lavado, cocina, limpieza, etc.		
2 Lavadoras y secadoras industriales.	0	
Inventario inicial de detergentes, jabones, cloro, escobas, trapeadores, etc.	0	
1 cocina semi-industrial (incluye estufa profesional, quemadores y utensilios)	0	
	<b>0</b>	
Equipamiento muebles, baños, etc.		
Equipamiento para 7 baños completos (taza, lavabo, regadera, cancelería)	56,000	
Equipamiento para 6 medios baños (taza y lavabo).	25,000	
Habitaciones: 11 Camas, 11 sillas, 11 mesitas, 7 closets	0	
Recepción y Administración: 3 sillas de trabajo, 3 estaciones de trabajo, mostrador, 4 sillas en recepción para visitas o proveedores.	0	
Almacenes, cocina y lavandería: 3 sillas de trabajo y estaciones de trabajo	0	
Área de descanso: 20 sofás-cama	0	
Salón Usos Múltiples: 2 mesas de juego, 2 Televisiones, 20 sillas y sillones	0	
	<b>81,000</b>	
Seguros		
Póliza anual todo riesgo (incendio, robo, terremoto, etc.)	25,000	
Póliza anual responsabilidad civil limitada (por riesgo inherente del giro)	0	
	<b>25,000</b>	

## EMPRESA OPERATIVA

Costos de arranque	Totales	A. Fijo	Diferido	Gasto
Construcciones, Gastos de instalación y remodelación.	0	0	0	0
Sistema de comunicación (Computadoras, Teléfono e Internet)	115,500	105,000	0	10,500
Sistema de iluminación (Energía y lámparas)	8,500			8,500
Equipamiento Hidráulico y de gas	0		0	
Equipo de lavado, cocina, etc.	72,000	70,000		2,000
Equipamiento muebles, baños, etc.	388,000	388,000		
Seguros	25,000			25,000
Licencias y permisos	5,000			5,000
Renta (mes de depósito en garantía)	20,000			20,000
Publicidad impresa (folletería y anuncios en boletines de Colonias)	5,000			5,000
Web page en la red	10,000			10,000
Artículos de oficina (hojas, plumas, blocks, lápices, pintarrón, y demás)	1,500			1,500
	<b>650,500</b>	<b>563,000</b>	<b>0</b>	<b>87,500</b>
Tasas de depreciaciones promedio			10%	100%
Dep. o Amortizac. Anual promedio, excepto el gasto, (100% aplicable de inicio)		79,050	0	87,500
Depreciación / Amort. Mensual		6,588	0	

Edificio, Gastos de instalación y remodelación	
Limpieza y acondicionamiento de terreno de 500 metros cuadrados.	0
Muro externo de 3m de altura por 12 de anchura = 36m2	0
Portón de 3m de altura por 4 de anchura, con motor	0
Construcción área Recepción y Admon. 20 m2	0
Construcción de 7 habitaciones con baño (Total de 90 m2)	0
Construcción área de descanso y baños para huéspedes diurnos (70 m2)	0
Construcción de salón común para actividades recreativas (90 m2)	0
Construcción de almacén blancos, arts limpieza y mats. diversos (20m2)	0
Construcción área de lavandería, cocina y comedor (40m2)	0
Construcción área de materiales médicos y medicamentos (10m2)	0
Compra e instalación de 23 puertas y 15 ventanas	0
Construcción de rampas de acceso a segundo piso	0
	<b>0</b>
Sistema de comunicación	
Sistema de conmutador e interfon	25,000
12 aparatos telefónicos.	8,000
Conexión Teléfono, Cable e Internet	2,500
4 PC's (Recepción, Gerencia, Dirección y Almacén) más programas.	80,000
	<b>115,500</b>
Sistema de iluminación	
Contrato CFE y medidor	1,500
Lámparas y focos ahorradores para todas las áreas	7,000
	<b>8,500</b>
Equipamiento Hidráulico	
2 Boilers industriales	0
2 Bombas (Hidroneumáticas)	0
Tuberías, válvulas y demás (para gas y agua corriente)	0
Tanque estacionario grande	0
Carga inicial de Gas para un mes	0
	<b>0</b>
Equipo de lavado, cocina, limpieza, etc.	
2 Lavadoras y secadoras industriales.	40,000
Inventario inicial de detergentes, jabones, cloro, escobas, trapeadores, etc.	2,000
1 cocina semi-industrial (incluye estufa profesional, quemadores y utensilios)	30,000
	<b>72,000</b>
Equipamiento muebles, baños, etc.	
Equipamiento para 7 baños completos (taza, lavabo, regadera, cancelería)	0
Equipamiento para 6 medios baños (taza y lavabo).	0
Habitaciones: 11 Camas, 11 sillas, 11 mesitas, 7 closets	200,000
Recepción y Administración: 3 sillas de trabajo, 3 estaciones de trabajo, mostrador, 4 sillas en recepción para visitas o proveedores	40,000
Almacenes, cocina y lavandería: 3 sillas de trabajo y estaciones de trabajo	12,000
Area de descanso: 20 sofás-cama	60,000
Salón Usos Múltiples: 2 mesas de juego, 2 Televisiones, 20 sillas y sillones	76,000
	<b>388,000</b>
Seguros	
Póliza anual todo riesgo (incendio, robo, terremoto, etc.)	0
Póliza anual responsabilidad civil limitada (por riesgo inherente del giro)	25,000
	<b>25,000</b>

**Nota:** Al total de costos de arranque añadimos \$200,000 pesos, que corresponden a lo necesario para operar los primeros 30 días sin recibir ingresos (caso extremo) en el primer ciclo. Por tanto, el gran total es de \$850,500 pesos.

**INMOBILIARIA**

**Estado de Resultados Proyectado**

**Primer año de operación**

	Ene	Feb	Mzo	Ab	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Ingresos</b>													
Renta inmuebles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 180,000
Venta inmuebles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal Ingresos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 20,000</b>	<b>\$ 20,000</b>	<b>\$ 20,000</b>	<b>\$ 20,000</b>	<b>\$ 20,000</b>	<b>\$ 20,000</b>	<b>\$ 20,000</b>	<b>\$ 20,000</b>	<b>\$ 180,000</b>
<b>Costos de operación</b>													
Sueldos fijos y carga social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles administrativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles Limpieza	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono, Internet, Cable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
"Blancos" consumibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Control administrativo y contable	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 42,000
Honorarios médicos básicos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Promoción	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Equipos	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 202,104
Amortización Gastos remodelac.	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 24,696
Rentas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de arranque aplicables de inicio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 19,800
Agua	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 8,700
Gas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alimentos servicio de día	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alimentos servicio de estancia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal gastos de operación</b>	<b>\$ 33,400</b>	<b>\$ 33,400</b>	<b>\$ 33,400</b>	<b>\$ 21,900</b>	<b>\$ 21,900</b>	<b>\$ 21,900</b>	<b>\$ 21,900</b>	<b>\$ 21,900</b>	<b>\$ 21,900</b>	<b>\$ 21,900</b>	<b>\$ 21,900</b>	<b>\$ 21,900</b>	<b>\$ 297,300</b>
Gastos financieros (Intereses)	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 7,792	\$ 93,504
Utilidad antes de impuestos	\$ 41,192	\$ 41,192	\$ 41,192	\$ 9,692	\$ 9,692	\$ 9,692	\$ 9,692	\$ 9,692	\$ 9,692	\$ 9,692	\$ 9,692	\$ 9,692	\$ 210,804
Impuestos para A.C. o S.C.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,423	\$ 4,846
<b>Utilidad (Pérdida) Neta</b>	<b>-\$ 41,192</b>	<b>-\$ 41,192</b>	<b>-\$ 41,192</b>	<b>-\$ 9,692</b>	<b>-\$ 9,692</b>	<b>-\$ 9,692</b>	<b>-\$ 9,692</b>	<b>-\$ 9,692</b>	<b>-\$ 9,692</b>	<b>-\$ 9,692</b>	<b>-\$ 7,269</b>	<b>-\$ 7,269</b>	<b>-\$ 205,958</b>
Depreciación	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 202,104
Amortización	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 24,696
<b>Flujo Operativo Neto</b>	<b>-\$ 22,292</b>	<b>-\$ 22,292</b>	<b>-\$ 22,292</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 11,631</b>	<b>\$ 11,631</b>	<b>\$ 20,842</b>
<b>Inversión Capital de Trabajo (CxG, Invent., CxP)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Inversión Activos Fijos</b>	<b>-\$ 675,000</b>	<b>-\$ 675,000</b>	<b>-\$ 918,000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 2,268,000</b>
<b>Financiamiento (Préstamos adquiridos)</b>	<b>\$ 800,000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 800,000</b>
<b>Pagos de Préstamos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 85,000</b>	<b>\$ 85,000</b>
<b>Inversion capital (Dinero en efectivo. Se exceptúa el terreno, que fue capital en especie.</b>	<b>\$ 1,573,000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1,573,000</b>
<b>Flujo Libre de caja</b>	<b>\$ 1,675,708</b>	<b>-\$ 697,292</b>	<b>-\$ 940,292</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 9,208</b>	<b>\$ 11,631</b>	<b>-\$ 73,369</b>	<b>\$ 40,842</b>
<b>Flujo acumulado</b>	<b>\$ 1,675,708</b>	<b>\$ 978,416</b>	<b>\$ 38,124</b>	<b>\$ 47,332</b>	<b>\$ 56,540</b>	<b>\$ 65,748</b>	<b>\$ 74,956</b>	<b>\$ 84,164</b>	<b>\$ 93,372</b>	<b>\$ 102,580</b>	<b>\$ 114,211</b>	<b>\$ 40,842</b>	<b>\$ 40,842</b>

INMOBILIARIA

Estado de Resultados y Flujo Proyectado  
Segundo año de operación

	Ene	Feb	Mzo	Ab	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Ingresos</b>													
Renta inmuebles	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 22,000	\$ 264,000
Venta inmuebles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal Ingresos</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 22,000</b>	<b>\$ 264,000</b>
<b>Costos de operación</b>													
Sueldos fijos y carga social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles administrativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles Limpieza	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono, Internet, Cable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
"Bancos" consumibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios contables y administrativos	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 13,200
Honorarios médicos básicos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad y propaganda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Equipos	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 202,104
Amortización Gastos remodelac.	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 24,696
Rentas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de arranque aplicables de inicio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 3,600
Agua	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 2,400
Gas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alimentos servicio de día	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alimentos servicio de estancia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal gastos de operación</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 246,000</b>
Gastos financieros (Intereses)	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 83,796
Productos Financieros (Intereses Inversiones)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Neto Pagado (Ganado)	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 6,983	\$ 83,796
Utilidad antes de impuestos	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 5,483	-\$ 65,796
Impuestos para A.C. o S.C.													\$ -
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 5,483</b>	<b>-\$ 65,796</b>
Depreciación	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	202,104
Amortización	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	24,696
<b>Flujo Operativo Neto</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 161,004</b>
Inversión Capital de Trabajo (CxC, Invent., CxP)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Financiamiento (Préstamos adquiridos)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Paqos de Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 85,000	\$ 85,000
Inversión capital (Dinero en efectivo. Se excep- túa el terreno, que fue capital en especie.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo Libre de caja</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>-\$ 71,583</b>	<b>\$ 76,004</b>
<b>Flujo acumulado</b>	<b>\$ 13,417</b>	<b>\$ 26,834</b>	<b>\$ 40,251</b>	<b>\$ 53,668</b>	<b>\$ 67,085</b>	<b>\$ 80,502</b>	<b>\$ 93,919</b>	<b>\$ 107,336</b>	<b>\$ 120,753</b>	<b>\$ 134,170</b>	<b>\$ 147,587</b>	<b>\$ 76,004</b>	

Flujo generado en el Año 2 \$ 76,004  
Efectivo final de ejerc. pasado \$ 40,842  
Efectivo al fin de este ejercicio **\$ 116,846**

INMOBILIARIA

Estado de Resultados y Flujo Proyectado  
Tercer año de operación

	Ene	Feb	Mzo	Ab	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Ingresos</b>													
Renta inmuebles	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 300,000
Venta inmuebles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal Ingresos</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 25,000</b>	<b>\$ 300,000</b>
<b>Costos de operación</b>													
Sueldos fijos y carga social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles administrativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles Limpieza	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono, Internet, Cable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
"Bancos" consumibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios contables y administrativos	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 13,200
Honorarios médicos básicos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad y propaganda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Equipos	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 202,104
Amortización Gastos remodelac.	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 24,696
Rentas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de arranque aplicables de inicio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 3,600
Agua	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 2,400
Gas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alimentos servicio de día	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alimentos servicio de estancia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal gastos de operación</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 20,500</b>	<b>\$ 246,000</b>
Gastos financieros (Intereses)	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 74,100
Productos Financieros (Intereses Inversiones)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Neto Pagado (Ganado)	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 6,175	\$ 74,100
Utilidad antes de impuestos	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 1,675	-\$ 20,100
Impuestos para A.C. o S.C.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 1,675</b>	<b>-\$ 20,100</b>
Depreciación	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	202,104
Amortización	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	24,696
<b>Flujo Operativo Neto</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 206,700</b>
Inversión Capital de Trabajo (CxC, Invent., CxP)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Financiamiento (Préstamos adquiridos)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Paqos de Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 85,000	\$ 85,000
Inversion capital (Dinero en efectivo. Se exceptúa el terreno, que fue capital en especie.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo Libre de caja</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>\$ 17,225</b>	<b>-\$ 67,775</b>	<b>\$ 121,700</b>
<b>Flujo acumulado</b>	\$ 17,225	\$ 34,450	\$ 51,675	\$ 68,900	\$ 86,125	\$ 103,350	\$ 120,575	\$ 137,800	\$ 155,025	\$ 172,250	\$ 189,475	\$ 121,700	\$ 121,700

Flujo generado en el Año 3 \$ 121,700  
Efectivo final de ejerc. pasado \$ 116,846  
Efectivo al fin de este ejercicio **\$ 238,546**



INMOBILIARIA

Estado de Resultados y Flujo Proyectado  
Cuarto año de operación

	Ene	Feb	Mzo	Ab	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Ingresos</b>													
Renta inmuebles	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 312,000
Venta inmuebles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal Ingresos</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 26,000</b>	<b>\$ 312,000</b>
<b>Costos de operación</b>													
Sueldos fijos y carga social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles administrativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles Limpieza	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono, Internet, Cable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
"Bancos" consumibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios contables y administrativos	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 14,400
Honorarios médicos básicos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad y propaganda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Equipos	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 202,104
Amortización Gastos remodelac.	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 24,696
Rentas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de arranque aplicables de inicio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 3,600
Agua	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 2,400
Gas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alimentos servicio de día	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alimentos servicio de estancia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal gastos de operación</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 247,200</b>
Gastos financieros (Intereses)	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 64,404
Productos Financieros (Intereses Inversiones)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Neto Pagado (Ganado)	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 5,367	\$ 64,404
Utilidad antes de impuestos	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 396
Impuestos para A.C. o S.C.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 33</b>	<b>\$ 396</b>
Depreciación	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 202,104
Amortización	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 24,696
<b>Flujo Operativo Neto</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 227,196</b>
Inversión Capital de Trabajo (CxC, Invent., CxP)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Financiamiento (Préstamos adquiridos)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Paqos de Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 85,000	\$ 85,000
Inversion capital (Dinero en efectivo. Se exceptúa el terreno, que fue capital en especie.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo Libre de caja</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 66,067</b>	<b>\$ 142,196</b>
<b>Flujo acumulado</b>	<b>\$ 18,933</b>	<b>\$ 37,866</b>	<b>\$ 56,799</b>	<b>\$ 75,732</b>	<b>\$ 94,665</b>	<b>\$ 113,598</b>	<b>\$ 132,531</b>	<b>\$ 151,464</b>	<b>\$ 170,397</b>	<b>\$ 189,330</b>	<b>\$ 208,263</b>	<b>\$ 142,196</b>	

Flujo generado en el Año 4 \$ 142,196  
Efectivo final de ejerc. pasado \$ 238,546  
Efectivo al fin de este ejercicio **\$ 380,742**

INMOBILIARIA

Estado de Resultados y Flujo Proyectado  
Quinto año de operación.

	Ene	Feb	Mzo	Ab	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Ingresos</b>													
Renta inmuebles	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 324,000
Venta inmuebles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal Ingresos</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 27,000</b>	<b>\$ 324,000</b>
<b>Costos de operación</b>													
Sueldos fijos y carga social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles administrativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Consumibles Limpieza	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono, Internet, Cable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
"Bancos" consumibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios contables y administrativos	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 14,400
Honorarios médicos básicos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad y propaganda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Equipos	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 202,104
Amortización Gastos remodelac.	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 24,696
Rentas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de arranque aplicables de inicio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 3,600
Agua	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 2,400
Gas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alimentos servicio de día	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alimentos servicio de estancia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal gastos de operación</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 20,600</b>	<b>\$ 247,200</b>
Gastos financieros (Intereses)	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 54,696
Productos Financieros (Intereses Inversiones)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Neto Pagado (Ganado)	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 4,558	\$ 54,696
Utilidad antes de impuestos	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 1,842	\$ 22,104
Impuestos para A.C. o S.C.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compensac. Impuestos a favor año anterior	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 1,842</b>	<b>\$ 22,104</b>
Depreciación	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 16,842	\$ 202,104
Amortización	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 2,058	\$ 24,696
<b>Flujo Operativo Neto</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 248,904</b>
Inversión Capital de Trabajo (CxC, Invent., CxP)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Financiamiento (Préstamos adquiridos)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Paqos de Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 85,000	\$ 85,000
Inversion capital (Dinero en efectivo. Se exceptúa el terreno, que fue capital en especie.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo Libre de caja</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ 20,742</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 163,904</b>
<b>Flujo acumulado</b>	\$ 20,742	\$ 41,484	\$ 62,226	\$ 82,968	\$ 103,710	\$ 124,452	\$ 145,194	\$ 165,936	\$ 186,678	\$ 207,420	\$ 228,162	\$ 163,904	\$ 163,904

Flujo generado en el Año 5 \$ 163,904  
Efectivo final de ejerc. pasado \$ 380,742  
Efectivo al fin de este ejercicio **\$ 544,646**

INMOBILIARIA

Préstamo Bancario Año 1						Préstamo Bancario Año 2					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final
Ene	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	Ene	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
Feb	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	Feb	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
Mar	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	Mar	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
Abr	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	Abr	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
May	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	May	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
Jun	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	Jun	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
Jul	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	Jul	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
Ago	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	Ago	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
Sep	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	Sep	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
Oct	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	Oct	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
Nov	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 750,000	Nov	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 675,000
Dic	\$ 750,000	\$ 7,500	-	\$ 7,500	\$ 675,000	Dic	\$ 675,000	\$ 6,750	-	\$ 6,750	\$ 600,000
		\$ 90,000	\$ 75,000	\$ 90,000				\$ 81,000	\$ 75,000	\$ 81,000	

Acreedores Div., Año 1						Acreedores Div., Año 2					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final
Ene	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	Ene	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
Feb	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	Feb	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
Mar	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	Mar	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
Abr	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	Abr	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
May	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	May	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
Jun	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	Jun	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
Jul	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	Jul	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
Ago	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	Ago	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
Sep	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	Sep	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
Oct	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	Oct	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
Nov	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 50,000	Nov	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 40,000
Dic	\$ 50,000	\$ 292	-	\$ 292	\$ 40,000	Dic	\$ 40,000	\$ 233	-	\$ 233	\$ 30,000
		\$ 3,500	\$ 10,000	\$ 3,500				\$ 2,800	\$ 10,000	\$ 2,799	

Préstamo Bancario Año 3						Préstamo Bancario Año 4					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final
Ene	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	Ene	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
Feb	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	Feb	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
Mar	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	Mar	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
Abr	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	Abr	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
May	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	May	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
Jun	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	Jun	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
Jul	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	Jul	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
Ago	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	Ago	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
Sep	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	Sep	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
Oct	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	Oct	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
Nov	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 600,000	Nov	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 525,000
Dic	\$ 600,000	\$ 6,000	-	\$ 6,000	\$ 525,000	Dic	\$ 525,000	\$ 5,250	-	\$ 5,250	\$ 450,000
		\$ 72,000	\$ 75,000	\$ 72,000				\$ 63,000	\$ 75,000	\$ 63,000	

Acreedores Div., Año 3						Acreedores Div., Año 4					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final
Ene	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	Ene	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
Feb	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	Feb	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
Mar	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	Mar	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
Abr	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	Abr	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
May	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	May	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
Jun	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	Jun	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
Jul	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	Jul	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
Ago	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	Ago	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
Sep	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	Sep	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
Oct	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	Oct	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
Nov	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 30,000	Nov	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 20,000
Dic	\$ 30,000	\$ 175	-	\$ 175	\$ 20,000	Dic	\$ 20,000	\$ 117	-	\$ 117	\$ 10,000
		\$ 2,100	\$ 10,000	\$ 2,100				\$ 1,400	\$ 10,000	\$ 1,400	

Préstamo Bancario Año 5						Préstamo Bancario Año 6					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final
Ene	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	Ene	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
Feb	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	Feb	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
Mar	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	Mar	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
Abr	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	Abr	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
May	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	May	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
Jun	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	Jun	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
Jul	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	Jul	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
Ago	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	Ago	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
Sep	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	Sep	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
Oct	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	Oct	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
Nov	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 450,000	Nov	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 375,000
Dic	\$ 450,000	\$ 4,500	-	\$ 4,500	\$ 375,000	Dic	\$ 375,000	\$ 3,750	-	\$ 3,750	\$ 300,000
		\$ 54,000	\$ 75,000	\$ 54,000				\$ 45,000	\$ 75,000	\$ 45,000	

Acreedores Div., Año 5						Acreedores Div., Año 6					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final
Ene	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	Ene	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
Feb	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	Feb	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
Mar	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	Mar	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
Abr	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	Abr	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
May	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	May	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
Jun	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	Jun	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
Jul	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	Jul	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
Ago	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	Ago	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
Sep	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	Sep	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
Oct	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	Oct	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
Nov	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 10,000	Nov	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
Dic	\$ 10,000	\$ 58	-	\$ 58	\$ 0	Dic	\$ 0	\$ 0	-	\$ 0	\$ 0
		\$ 700	\$ 10,000	\$ 700				\$ 0	\$ -	\$ 0	

Inversión Renta Variable, Año 2						Inversión Renta Variable, Año 3					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final
Ene	\$ 50,000	\$ 479	\$ -	\$ -	\$ 50,479	Ene	\$ 56,063	\$ 537	\$ 50,000	\$ -	\$ 106,600
Feb	\$ 50,479	\$ 484	\$ -	\$ -	\$ 50,963	Feb	\$ 106,600	\$ 1,155	\$ -	\$ -	\$ 107,755
Mar	\$ 50,963	\$ 488	\$ -	\$ -	\$ 51,451	Mar	\$ 107,755	\$ 1,167	\$ -	\$ -	\$ 108,922
Abr	\$ 51,451	\$ 493	\$ -	\$ -	\$ 51,944	Abr	\$ 108,922	\$ 1,180	\$ -	\$ -	\$ 110,102
May	\$ 51,944	\$ 498	\$ -	\$ -	\$ 52,442	May	\$ 110,102	\$ 1,193	\$ -	\$ -	\$ 111,295
Jun	\$ 52,442	\$ 503	\$ -	\$ -	\$ 52,945	Jun	\$ 111,295	\$ 1,206	\$ 50,000	\$ -	\$ 162,501
Jul	\$ 52,945	\$ 507	\$ -	\$ -	\$ 53,452	Jul	\$ 162,501	\$ 1,760	\$ -	\$ -	\$ 164,261
Ago	\$ 53,452	\$ 512	\$ -	\$ -	\$ 53,964	Ago	\$ 164,261	\$ 1,779	\$ -	\$ -	\$ 166,041
Sep	\$ 53,964	\$ 517	\$ -	\$ -	\$ 54,482	Sep	\$ 166,041	\$ 1,799	\$ -	\$ -	\$ 167,840
Oct	\$ 54,482	\$ 522	\$ -	\$ -	\$ 55,004	Oct	\$ 167,840	\$ 1,818	\$ -	\$ -	\$ 169,658
Nov	\$ 55,004	\$ 527	\$ -	\$ -	\$ 55,531	Nov	\$ 169,658	\$ 1,838	\$ -	\$ -	\$ 171,496
Dic	\$ 55,531	\$ 532	\$ -	\$ -	\$ 56,063	Dic	\$ 171,496	\$ 1,858	\$ -	\$ -	\$ 173,354
	\$	6,063	\$ -	\$ -			\$	17,291	\$ 100,000	\$ -	

Inversión Renta Fija, Año 2						Inversión Renta Fija, Año 3					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final
Ene	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Ene	\$ 51,008	\$ 170	\$ 250,000	\$ -	\$ 301,178
Feb	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Feb	\$ 301,178	\$ 1,255	\$ -	\$ -	\$ 302,433
Mar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Mar	\$ 302,433	\$ 1,260	\$ -	\$ -	\$ 303,693
Abr	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Abr	\$ 303,693	\$ 1,265	\$ -	\$ -	\$ 304,958
May	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	May	\$ 304,958	\$ 1,271	\$ -	\$ -	\$ 306,229
Jun	\$ -	\$ -	\$ 50,000	\$ -	\$ 50,000	Jun	\$ 306,229	\$ 1,276	\$ 100,000	\$ -	\$ 407,505
Jul	\$ 50,000	\$ 167	\$ -	\$ -	\$ 50,167	Jul	\$ 407,505	\$ 1,698	\$ -	\$ -	\$ 409,203
Ago	\$ 50,167	\$ 167	\$ -	\$ -	\$ 50,334	Ago	\$ 409,203	\$ 1,705	\$ -	\$ -	\$ 410,908
Sep	\$ 50,334	\$ 168	\$ -	\$ -	\$ 50,502	Sep	\$ 410,908	\$ 1,712	\$ -	\$ -	\$ 412,620
Oct	\$ 50,502	\$ 168	\$ -	\$ -	\$ 50,670	Oct	\$ 412,620	\$ 1,719	\$ -	\$ -	\$ 414,339
Nov	\$ 50,670	\$ 169	\$ -	\$ -	\$ 50,839	Nov	\$ 414,339	\$ 1,726	\$ -	\$ -	\$ 416,066
Dic	\$ 50,839	\$ 169	\$ -	\$ -	\$ 51,008	Dic	\$ 416,066	\$ 1,734	\$ -	\$ -	\$ 417,799
	\$	1,008	\$ 50,000	\$ -			\$	16,791	\$ 350,000	\$ -	

## INMOBILIARIA

### Balances Generales Proyectados (Ver notas abajo y a la extrema derecha)

	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	2 de Enero	31 de Diciembre	31 de Diciembre	31 de Diciembre	31 de Diciembre	31 de Diciembre	31 de Diciembre	31 de Diciembre	31 de Diciembre	31 de Diciembre
<b>ACTIVO</b>										
<b>Circulante</b>										
Efectivo	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 12,000	\$ 13,000	\$ 14,000	\$ 15,000				
Bancos	\$ 2,363,000	\$ 30,842	\$ 104,846	\$ 225,546	\$ 366,742	\$ 529,646				
Inversion Renta Fija	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Inversion Renta Variable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Inventarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Subtotal Circulante	<b>\$ 2,373,000</b>	<b>\$ 40,842</b>	<b>\$ 116,846</b>	<b>\$ 238,546</b>	<b>\$ 380,742</b>	<b>\$ 544,646</b>				
<b>Fijo</b>										
Terrenos	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000				
Plusvalía de Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Edificios y construcciones	\$ -	\$ 1,940,000	\$ 1,940,000	\$ 1,940,000	\$ 1,940,000	\$ 1,940,000				
Depreciación de Edificios y construcciones	\$ -	\$ -	\$ 194,000	\$ 388,000	\$ 582,000	\$ 776,000				
Mobiliario y Equipo Baños	\$ -	\$ 81,000	\$ 81,000	\$ 81,000	\$ 81,000	\$ 81,000				
Depreciación MyE Baños	\$ -	\$ -	\$ 8,100	\$ 16,200	\$ 24,300	\$ 32,400				
Mobiliario y Equipo Cocina y Lavandería	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Depreciación MyE Cocina y Lavandería	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Mobiliario y Equipo de Cómputo y Comunicaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Depreciación MyE de Cómputo y Comunicaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Subtotal Activo Fijo	<b>\$ 600,000</b>	<b>\$ 2,418,900</b>	<b>\$ 2,216,800</b>	<b>\$ 2,014,700</b>	<b>\$ 1,812,600</b>	<b>\$ 1,610,500</b>				
<b>Diferido</b>										
Gastos de Instalación y Remodelación	\$ -	\$ 247,000	\$ 247,000	\$ 247,000	\$ 247,000	\$ 247,000				
Amortización	\$ -	\$ -	\$ 24,700	\$ 49,400	\$ 74,100	\$ 98,800				
Subtotal Activo Diferido	<b>\$ -</b>	<b>\$ 222,300</b>	<b>\$ 197,600</b>	<b>\$ 172,900</b>	<b>\$ 148,200</b>	<b>\$ 123,500</b>				
<b>Activo Total</b>	<b>\$ 2,973,000</b>	<b>\$ 2,682,042</b>	<b>\$ 2,531,246</b>	<b>\$ 2,426,146</b>	<b>\$ 2,341,542</b>	<b>\$ 2,278,646</b>				
<b>PASIVO</b>										
<b>Corto plazo</b>										
Acreedores Diversos	\$ 50,000	\$ 40,000	\$ 30,000	\$ 20,000	\$ 10,000	\$ -				
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Porción C.P. de Pmos Bancarios	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000				
Subtotal Pasivo Corto Plazo	<b>\$ 125,000</b>	<b>\$ 115,000</b>	<b>\$ 105,000</b>	<b>\$ 95,000</b>	<b>\$ 85,000</b>	<b>\$ 75,000</b>				
<b>Largo Plazo</b>										
Pmo Bancario (\$750,000 Negociado a 10 años con uno de gracia, a una tasa del 12% anual	<b>\$ 675,000</b>	<b>\$ 600,000</b>	<b>\$ 525,000</b>	<b>\$ 450,000</b>	<b>\$ 375,000</b>	<b>\$ 300,000</b>				
<b>Pasivo Total</b>	<b>\$ 800,000</b>	<b>\$ 715,000</b>	<b>\$ 630,000</b>	<b>\$ 545,000</b>	<b>\$ 460,000</b>	<b>\$ 375,000</b>				
<b>CAPITAL</b>										
Capital Social	\$ 2,173,000	\$ 2,173,000	\$ 2,173,000	\$ 2,173,000	\$ 2,173,000	\$ 2,173,000				
Utilidad del ejercicio	\$ -	\$ 205,958	\$ 65,796	\$ 20,100	\$ 396	\$ 22,104				
Utilidades (Pérdidas) Acumuladas	\$ -	\$ -	\$ 205,958	\$ 271,754	\$ 291,854	\$ 291,458				
Total Capital	<b>\$ 2,173,000</b>	<b>\$ 1,967,042</b>	<b>\$ 1,901,246</b>	<b>\$ 1,891,146</b>	<b>\$ 1,891,542</b>	<b>\$ 1,903,646</b>				
<b>Total Pasivo más Capital</b>	<b>\$ 2,973,000</b>	<b>\$ 2,682,042</b>	<b>\$ 2,531,246</b>	<b>\$ 2,426,146</b>	<b>\$ 2,341,542</b>	<b>\$ 2,278,646</b>				

**EMPRESA OPERATIVA**

**Estado de Resultados Proyectado**  
**Primer año de operación**

	Ene	Feb	Mzo	Ab	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Ingresos</b>													
Estancia Diaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 864,000
Estancia Permanente	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 112,000	\$ 112,000	\$ 112,000	\$ 112,000	\$ 112,000	\$ 112,000	\$ 112,000	\$ 112,000	\$ 896,000
<b>Subtotal Ingresos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 220,000</b>	<b>\$ 220,000</b>	<b>\$ 220,000</b>	<b>\$ 220,000</b>	<b>\$ 220,000</b>	<b>\$ 220,000</b>	<b>\$ 220,000</b>	<b>\$ 220,000</b>	<b>\$ 1,760,000</b>
<b>Costos de operación</b>													
Sueldos fijos y carga social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 1,096,200
Consumibles administrativos	\$ -	\$ -	\$ 1,500	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 10,500
Consumibles Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 18,000
Consumibles Limpieza	\$ -	\$ -	\$ 4,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 22,000
Teléfono, Internet, Cable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 13,500
"Blancos" consumibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 6,300
Servicios contables y administrativos	\$ -	\$ -	\$ 5,000	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 18,500
Honorarios médicos básicos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 45,000
Publicidad y propaganda	\$ -	\$ -	\$ 5,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7,500
Depreciación Equipos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 59,292
Servicios entretenimiento-ocupacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 36,000
Rentas	\$ -	\$ -	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 200,000
<b>Gastos de arranque aplicables de inicio</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 61,000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 61,000</b>
Luz	\$ -	\$ -	\$ 300	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 9,300
Agua	\$ -	\$ -	\$ 200	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 5,600
Gas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 5,800
Alimentos servicio de día	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 216,000
Alimentos servicio de estancia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 214,200
Póliza EMME Ambulancias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 22,500
<b>Subtotal gastos de operación</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 97,000</b>	<b>\$ 218,188</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 221,188</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 2,067,192</b>
<b>Gastos financieros (intereses)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 4,167</b>	<b>\$ 4,167</b>	<b>\$ 4,167</b>	<b>\$ 4,167</b>	<b>\$ 4,167</b>	<b>\$ 4,167</b>	<b>\$ 4,167</b>	<b>\$ 4,167</b>	<b>\$ 4,167</b>	<b>\$ 4,167</b>	<b>\$ 41,670</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 101,167</b>	<b>\$ 222,355</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 5,355</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 348,862</b>
<b>Impuestos para A.C. o S.C.</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Utilidad (Pérdida) Neta</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 101,167</b>	<b>\$ 222,355</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 5,355</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 2,855</b>	<b>\$ 348,862</b>
Depreciación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 59,292
Amortización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo Operativo Neto</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 101,167</b>	<b>\$ 215,767</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 1,233</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 289,570</b>
<b>Inversión Capital de Trabajo (CxC, Invent., CxP)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 23,900</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 23,900</b>
<b>Inversión Activos Fijos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 563,000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 563,000</b>
<b>Financiamiento (Préstamos)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 500,000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 500,000</b>
<b>Pagos de Préstamos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 92,857</b>	<b>\$ 92,857</b>
<b>Inversion capital</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 450,000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 450,000</b>
<b>Flujo Libre de caja</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 285,833</b>	<b>\$ 191,867</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 1,233</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 3,733</b>	<b>\$ 28,473</b>
<b>Flujo acumulado</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 285,833</b>	<b>\$ 93,966</b>	<b>\$ 97,699</b>	<b>\$ 101,432</b>	<b>\$ 105,165</b>	<b>\$ 106,398</b>	<b>\$ 110,131</b>	<b>\$ 113,864</b>	<b>\$ 117,597</b>	<b>\$ 121,330</b>	<b>\$ 150,803</b>

### Estado de Resultados Proyectado Segundo año de operación

	Ene	Feb	Mzo	Ab	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Ingresos</b>													
Estancia Diaria	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 114,480	\$ 1,373,760
Estancia Permanente	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 118,720	\$ 1,424,640
<b>Subtotal Ingresos</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 233,200</b>	<b>\$ 2,798,400</b>
<b>Costos de operación</b>													
Sueldos fijos y carga social	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 121,800	\$ 1,461,600
Consumibles administrativos	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 13,500
Consumibles Mantenimiento	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 24,000
Consumibles Limpieza	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 24,000
Teléfono, Internet, Cable	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 18,000
Blancos consumibles	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 8,400
Servicios contables y administrativos	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 18,000
Honorarios médicos básicos	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 60,000
Publicidad y propaganda	\$ -	\$ -	\$ 5,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7,500
Depreciación Equipos	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 79,056
Servicios entretenimiento-ocupacionales	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 48,000
Rentas	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 240,000
Luz	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 12,000
Agua	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 7,200
Gas	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 200	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 7,900
Alimentos servicio de día	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 288,000
Alimentos servicio de estancia	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 23,800	\$ 285,600
Póliza EMME Ambulancias	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 30,000
<b>Subtotal gastos de operación</b>	<b>\$ 219,188</b>	<b>\$ 219,188</b>	<b>\$ 224,188</b>	<b>\$ 218,188</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 221,188</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 218,688</b>	<b>\$ 2,632,756</b>
Gastos de Operación con Inflación.	\$ 229,855.00	\$ 229,855.00	\$ 235,080.00	\$ 228,910.00	\$ 229,332.50	\$ 229,332.50	\$ 229,332.50	\$ 231,945.00	\$ 229,332.50	\$ 229,332.50	\$ 229,332.50	\$ 229,332.50	\$ 2,760,873
<b>Gastos financieros (intereses)</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 3,446</b>	<b>\$ 41,352</b>
Utilidad antes de impuestos	-\$ 101	-\$ 101	\$ 5,326	\$ 944	\$ 422	\$ 422	\$ 422	\$ 2,191	\$ 422	\$ 422	\$ 422	\$ 422	-\$ 3,825
Impuestos para A.C. o S.C.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad (Pérdida) Neta</b>	<b>-\$ 101</b>	<b>-\$ 101</b>	<b>\$ 5,326</b>	<b>\$ 944</b>	<b>\$ 422</b>	<b>\$ 422</b>	<b>\$ 422</b>	<b>\$ 2,191</b>	<b>\$ 422</b>	<b>\$ 422</b>	<b>\$ 422</b>	<b>\$ 422</b>	<b>-\$ 3,825</b>
Depreciación	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 79,056
Amortización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo Operativo Neto</b>	<b>\$ 6,487</b>	<b>\$ 6,487</b>	<b>\$ 1,262</b>	<b>\$ 7,532</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 4,397</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 7,010</b>	\$ 75,232
<b>Inversión Activos Fijos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Financiamiento (Préstamos)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Pagos de Préstamos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 92,857</b>	<b>\$ 92,857</b>
<b>Flujo Libre de caja</b>	<b>\$ 6,487</b>	<b>\$ 6,487</b>	<b>\$ 1,262</b>	<b>\$ 7,532</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 4,397</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>\$ 7,010</b>	<b>-\$ 85,848</b>	<b>-\$ 17,626</b>
<b>Flujo acumulado</b>	\$ 6,487	\$ 12,974	\$ 14,236	\$ 21,768	\$ 28,778	\$ 35,787	\$ 42,797	\$ 47,194	\$ 54,203	\$ 61,213	\$ 68,222	\$ 17,626	\$ 17,626
								</					

EMPRESA OPERATIVA

Estado de Resultados Proyectado  
Tercer año de operación

	Ene	Feb	Mzo	Ab	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Ingresos</b>													
Estancia Diaria	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 135,230	\$ 1,622,760
Estancia Permanente	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 148,029	\$ 1,776,348
<b>Subtotal Ingresos</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 283,259</b>	<b>\$ 3,399,108</b>
<b>Costos de operación</b>													
Sueldos fijos y carga social	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 127,300	\$ 1,527,600
Consumibles administrativos	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 19,656
Consumibles Mantenimiento	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 26,208
Consumibles Limpieza	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 2,184	\$ 26,208
Teléfono, Internet, Cable	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 19,656
"Blancos" consumibles	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 12,000
Servicios contables y administrativos	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 1,638	\$ 19,656
Honorarios médicos básicos	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 5,460	\$ 65,520
Publicidad y propaganda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,000
Depreciación Equipos	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 79,056
Servicios entretenimiento-ocupacionales	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 4,200	\$ 50,400
Rentas	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 25,000	\$ 300,000
<b>Gastos de arranque aplicables de inicio</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
Luz	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 1,092	\$ 13,104
Agua	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 8,400
Gas	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 9,600
Alimentos servicio de día	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 29,500	\$ 354,000
Alimentos servicio de estancia	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 31,200	\$ 374,400
Póliza EMME Ambulancias	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 2,730	\$ 32,760
<b>Subtotal gastos de operación</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 254,852</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 244,852</b>	<b>\$ 2,948,224</b>
Gastos financieros (intereses)	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 2,726	\$ 32,712
Utilidad antes de impuestos	\$ 35,681	\$ 35,681	\$ 35,681	\$ 35,681	\$ 35,681	\$ 35,681	\$ 25,681	\$ 35,681	\$ 35,681	\$ 35,681	\$ 35,681	\$ 35,681	\$ 418,172
Impuestos para A.C. o S.C.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad (Pérdida) Neta</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 25,681</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 35,681</b>	<b>\$ 418,172</b>
Depreciación	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 79,056
Amortización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo Operativo Neto</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 32,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 497,228</b>
<b>Inversión Capital de Trabajo (CxC, Invent., CxP)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Inversión Activos Fijos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Financiamiento (Préstamos)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Pagos de Préstamos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Inversion capital</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Flujo Libre de caja</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 32,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 42,269</b>	<b>\$ 404,371</b>
<b>Flujo acumulado</b>	\$ 42,269	\$ 84,538	\$ 126,807	\$ 169,076	\$ 211,345	\$ 253,614	\$ 285,883	\$ 328,152	\$ 370,421	\$ 412,690	\$ 454,959	\$ 497,228	\$ 941,606

Flujo generado en el Año 3  
Efectivo final de ejerc. Pasado  
Efectivo al fin de este ejercicio

\$ 404,371  
\$ 10,847  
**\$ 415,218**



EMPRESA OPERATIVA

Estado de Resultados Proyectado														
Cuarto año de operación	Ene	Feb	Mzo	Ab	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total	
Ingresos														
Estancia Diaria	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 137,935	\$ 1,655,220	
Estancia Permanente	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 150,990	\$ 1,811,880	
Subtotal Ingresos	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 288,925	\$ 3,467,100	
Costos de operación														
Sueldos fijos y carga social	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 133,000	\$ 1,596,000	
Consumibles administrativos	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 20,544	
Consumibles Mantenimiento	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 27,384	
Consumibles Limpieza	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 2,282	\$ 27,384	
Teléfono, Internet, Cable	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 1,712	\$ 20,544	
"Blancos" consumibles	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 12,600	
Servicios contables y administrativos	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 1,715	\$ 20,580	
Honorarios médicos básicos	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 5,700	\$ 68,400	
Publicidad y propaganda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7,000	\$ 13,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20,000	
Depreciación Equipos	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 79,056	
Servicios entretenimiento-ocupacionales	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 4,400	\$ 52,800	
Rentas	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 26,000	\$ 312,000	
Gastos de arranque aplicables de inicio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Luz	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 18,000	
Agua	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 9,000	
Gas	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 12,000	
Alimentos servicio de día	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 31,000	\$ 372,000	
Alimentos servicio de estancia	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 396,000	
Póliza EMME Ambulancias	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 2,900	\$ 34,800	
Subtotal gastos de operación	\$ 256,591	\$ 256,591	\$ 256,591	\$ 256,591	\$ 256,591	\$ 256,591	\$ 263,591	\$ 269,591	\$ 256,591	\$ 256,591	\$ 256,591	\$ 256,591	\$ 3,099,092	
Gastos financieros (intereses)	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 2,006	\$ 24,072	
Productos financieros (intereses s/inversiones)	\$ 1,613	\$ 1,622	\$ 1,630	\$ 2,015	\$ 2,300	\$ 2,500	\$ 2,700	\$ 2,750	\$ 2,750	\$ 2,800	\$ 2,850	\$ 2,138	\$ 27,668	
Utilidad antes de impuestos	\$ 31,941	\$ 31,950	\$ 31,958	\$ 32,343	\$ 32,628	\$ 32,828	\$ 26,028	\$ 20,078	\$ 33,078	\$ 33,128	\$ 33,178	\$ 32,466	\$ 371,604	
Impuestos para A.C. o S.C.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Utilidad (Pérdida) Neta	\$ 31,941	\$ 31,950	\$ 31,958	\$ 32,343	\$ 32,628	\$ 32,828	\$ 26,028	\$ 20,078	\$ 33,078	\$ 33,128	\$ 33,178	\$ 32,466	\$ 371,604	
Depreciación	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 79,056	
Amortización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo Operativo Neto	\$ 38,529	\$ 38,538	\$ 38,546	\$ 38,931	\$ 39,216	\$ 39,416	\$ 32,616	\$ 26,666	\$ 39,666	\$ 39,716	\$ 39,766	\$ 39,054	\$ 450,660	
Inversión Capital de Trabajo (CxC, Invent., CxP)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Inversión Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Financiamiento (Préstamos)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Pagos de Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Inversion capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo Libre de caja	\$ 38,529	\$ 38,538	\$ 38,546	\$ 38,931	\$ 39,216	\$ 39,416	\$ 32,616	\$ 26,666	\$ 39,666	\$ 39,716	\$ 39,766	\$ -	\$ 53,803	
Flujo acumulado	\$ 38,529	\$ 77,067	\$ 115,613	\$ 154,544	\$ 193,760	\$ 233,176	\$ 265,792	\$ 292,458	\$ 332,124	\$ 371,840	\$ 411,606	\$ 357,803	\$ 357,803	

Flujo generado en el Año 4

Effectivo final de ejerc. Pasado

Effectivo al fin de este ejercicio

357,803

415,218

773,021

EMPRESA OPERATIVA

Estado de Resultados Proyectado  
Quinto año de operación

	Ene	Feb	Mzo	Ab	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Ingresos</b>													
Estancia Diaria	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 142,070	\$ 1,704,840
Estancia Permanente	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 155,520	\$ 1,866,240
Subtotal Ingresos	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 297,590	\$ 3,571,080
<b>Costos de operación</b>													
Sueldos fijos y carga social	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 1,656,000
Consumibles administrativos	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 21,600
Consumibles Mantenimiento	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 28,800
Consumibles Limpieza	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 2,375	\$ 28,500
Teléfono, Internet, Cable	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 21,600
"Blancos" consumibles	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 13,200
Servicios contables y administrativos	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 21,600
Honorarios médicos básicos	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 5,900	\$ 70,800
Publicidad y propaganda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7,000	\$ 14,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 21,000
Depreciación Equipos	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 79,056
Servicios entretenimiento-ocupacionales	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 4,500	\$ 54,000
Rentas	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 27,000	\$ 324,000
Gastos de arranque aplicables de inicio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 1,560	\$ 18,720
Agua	\$ 780	\$ 780	\$ 780	\$ 780	\$ 780	\$ 780	\$ 780	\$ 780	\$ 780	\$ 780	\$ 780	\$ 780	\$ 9,360
Gas	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 1,050	\$ 12,600
Alimentos servicio de día	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 33,000	\$ 396,000
Alimentos servicio de estancia	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 35,500	\$ 426,000
Póliza EMME Ambulancias	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 38,400
Subtotal gastos de operación	\$ 268,353	\$ 268,353	\$ 268,353	\$ 268,353	\$ 268,353	\$ 268,353	\$ 275,353	\$ 282,353	\$ 268,353	\$ 268,353	\$ 268,353	\$ 268,353	\$ 3,241,236
Gastos financieros (intereses)	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 1,286	\$ 15,432
Productos financieros (intereses s/inversiones)	\$ 4,893	\$ 4,900	\$ 4,950	\$ 5,500	\$ 5,600	\$ 5,700	\$ 6,000	\$ 6,300	\$ 6,800	\$ 7,500	\$ 7,500	\$ 7,183	\$ 72,826
Utilidad antes de impuestos	\$ 32,844	\$ 32,851	\$ 32,901	\$ 33,451	\$ 33,551	\$ 33,651	\$ 26,951	\$ 20,251	\$ 34,751	\$ 35,451	\$ 35,451	\$ 35,134	\$ 387,238
Impuestos para A.C. o S.C.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad (Pérdida) Neta	\$ 32,844	\$ 32,851	\$ 32,901	\$ 33,451	\$ 33,551	\$ 33,651	\$ 26,951	\$ 20,251	\$ 34,751	\$ 35,451	\$ 35,451	\$ 35,134	\$ 387,238
Depreciación	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 6,588	\$ 79,056
Amortización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Operativo Neto	\$ 39,432	\$ 39,439	\$ 39,489	\$ 40,039	\$ 40,139	\$ 40,239	\$ 33,539	\$ 26,839	\$ 41,339	\$ 42,039	\$ 42,039	\$ 41,722	\$ 466,294
Inversión Capital de Trabajo (CxC, Invent., CxP)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Financiamiento (Préstamos)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos de Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 42,857	\$ 42,857
Inversion capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Libre de caja	\$ 39,432	\$ 39,439	\$ 39,489	\$ 40,039	\$ 40,139	\$ 40,239	\$ 33,539	\$ 26,839	\$ 41,339	\$ 42,039	\$ 42,039	\$ 41,722	\$ 466,294
Flujo acumulado	\$ 39,432	\$ 78,871	\$ 118,360	\$ 158,399	\$ 198,538	\$ 238,777	\$ 272,316	\$ 299,155	\$ 340,494	\$ 382,533	\$ 424,572	\$ 466,294	\$ 1,196,458

Flujo generado en el Año 5 \$ 423,437  
Efectivo final de ejerc. Pasado \$ 773,021  
Efectivo al fin de este ejercicio \$ 1,196,458

Préstamo Bancario Año 1							Préstamo Bancario Año 2						
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final		Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	
Ene	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		Ene	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
Feb	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		Feb	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
Mar	\$ 300,000	\$ 3,000	\$ -	\$ 3,000	\$ 300,000		Mar	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
Abr	\$ 300,000	\$ 3,000	\$ -	\$ 3,000	\$ 300,000		Abr	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
May	\$ 300,000	\$ 3,000	\$ -	\$ 3,000	\$ 300,000		May	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
Jun	\$ 300,000	\$ 3,000	\$ -	\$ 3,000	\$ 300,000		Jun	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
Jul	\$ 300,000	\$ 3,000	\$ -	\$ 3,000	\$ 300,000		Jul	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
Ago	\$ 300,000	\$ 3,000	\$ -	\$ 3,000	\$ 300,000		Ago	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
Sep	\$ 300,000	\$ 3,000	\$ -	\$ 3,000	\$ 300,000		Sep	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
Oct	\$ 300,000	\$ 3,000	\$ -	\$ 3,000	\$ 300,000		Oct	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
Nov	\$ 300,000	\$ 3,000	\$ -	\$ 3,000	\$ 300,000		Nov	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ -	\$ 2,571	\$ 257,143	
Dic	\$ 300,000	\$ 3,000	\$ 42,857	\$ 3,000	\$ 257,143		Dic	\$ 257,143	\$ 2,571	\$ 42,857	\$ 2,571	\$ 214,286	
		\$ 30,000	\$ 42,857	\$ 30,000					\$ 30,857	\$ 42,857	\$ 30,857		

Acreedores Div., Año 1							Acreedores Div., Año 2						
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final		Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	
Ene	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		Ene	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
Feb	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		Feb	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
Mar	\$ 200,000	\$ 1,167	\$ -	\$ 1,167	\$ 200,000		Mar	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
Abr	\$ 200,000	\$ 1,167	\$ -	\$ 1,167	\$ 200,000		Abr	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
May	\$ 200,000	\$ 1,167	\$ -	\$ 1,167	\$ 200,000		May	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
Jun	\$ 200,000	\$ 1,167	\$ -	\$ 1,167	\$ 200,000		Jun	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
Jul	\$ 200,000	\$ 1,167	\$ -	\$ 1,167	\$ 200,000		Jul	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
Ago	\$ 200,000	\$ 1,167	\$ -	\$ 1,167	\$ 200,000		Ago	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
Sep	\$ 200,000	\$ 1,167	\$ -	\$ 1,167	\$ 200,000		Sep	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
Oct	\$ 200,000	\$ 1,167	\$ -	\$ 1,167	\$ 200,000		Oct	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
Nov	\$ 200,000	\$ 1,167	\$ -	\$ 1,167	\$ 200,000		Nov	\$ 150,000	\$ 875	\$ -	\$ 875	\$ 150,000	
Dic	\$ 200,000	\$ 1,167	\$ 50,000	\$ 1,167	\$ 150,000		Dic	\$ 150,000	\$ 875	\$ 50,000	\$ 875	\$ 100,000	
		\$ 11,667	\$ 50,000	\$ 11,667					\$ 10,500	\$ 50,000	\$ 10,500		

Nota: Acreedores Diversos 200,000 al 7% anual s/saldos insolutos y pagos trimestrales de \$15,000.

Préstamo Bancario Año 3							Préstamo Bancario Año 4						
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final		Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	
Ene	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		Ene	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
Feb	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		Feb	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
Mar	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		Mar	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
Abr	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		Abr	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
May	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		May	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
Jun	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		Jun	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
Jul	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		Jul	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
Ago	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		Ago	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
Sep	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		Sep	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
Oct	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		Oct	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
Nov	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ -	\$ 2,143	\$ 214,286		Nov	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ -	\$ 1,714	\$ 171,429	
Dic	\$ 214,286	\$ 2,143	\$ 42,857	\$ 2,143	\$ 171,429		Dic	\$ 171,429	\$ 1,714	\$ 42,857	\$ 1,714	\$ 128,572	
		\$ 25,714	\$ 42,857	\$ 25,714					\$ 20,571	\$ 42,857	\$ 20,571		

Acreedores Div., Año 3							Acreedores Div., Año 4						
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final		Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	
Ene	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		Ene	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
Feb	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		Feb	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
Mar	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		Mar	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
Abr	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		Abr	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
May	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		May	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
Jun	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		Jun	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
Jul	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		Jul	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
Ago	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		Ago	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
Sep	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		Sep	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
Oct	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		Oct	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
Nov	\$ 100,000	\$ 583	\$ -	\$ 583	\$ 100,000		Nov	\$ 50,000	\$ 292	\$ -	\$ 292	\$ 50,000	
Dic	\$ 100,000	\$ 583	\$ 50,000	\$ 583	\$ 50,000		Dic	\$ 50,000	\$ 292	\$ 50,000	\$ 292	\$ 0	
		\$ 7,000	\$ 50,000	\$ 7,000					\$ 3,500	\$ 50,000	\$ 3,500		

Préstamo Bancario Año 5						Préstamo Bancario Año 6					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final
Ene	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	Ene	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
Feb	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	Feb	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
Mar	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	Mar	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
Abr	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	Abr	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
May	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	May	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
Jun	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	Jun	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
Jul	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	Jul	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
Ago	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	Ago	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
Sep	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	Sep	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
Oct	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	Oct	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
Nov	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ -	\$ 1,286	\$ 128,572	Nov	\$ 85,715	\$ 857	\$ -	\$ 857	\$ 85,715
Dic	\$ 128,572	\$ 1,286	\$ 42,857	\$ 1,286	\$ 85,715	Dic	\$ 85,715	\$ 857	\$ 42,857	\$ 857	\$ 42,858
\$ 15,429 \$ 42,857 \$ 15,429						\$ 10,286 \$ 42,857 \$ 10,286					

Acreedores Div., Año 5						Acreedores Div., Año 6					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Pagos	Saldo Final
Ene	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Ene	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
Feb	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Feb	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
Mar	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Mar	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
Abr	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Abr	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
May	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	May	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
Jun	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Jun	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
Jul	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Jul	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
Ago	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Ago	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
Sep	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Sep	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
Oct	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Oct	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
Nov	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Nov	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
Dic	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0	Dic	-\$ 0	-\$ 0	\$ -	-\$ 0	-\$ 0
-\$ 0 \$ - \$ -						-\$ 0 \$ - \$ -					

Inversión Renta Fija, Año 4						Inversión Renta Fija, Año 5					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Retiros	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Retiros	Saldo Final
Ene	\$ 163,431	\$ 613	\$ -	\$ -	\$ 164,044	Ene	\$ 486,636	\$ 2,028	\$ -	\$ -	\$ 488,664
Feb	\$ 164,044	\$ 615	\$ -	\$ -	\$ 164,659	Feb	\$ 488,664	\$ 2,036	\$ -	\$ -	\$ 490,700
Mar	\$ 164,659	\$ 617	\$ 100,000	\$ -	\$ 265,277	Mar	\$ 490,700	\$ 2,045	\$ -	\$ -	\$ 492,745
Abr	\$ 265,277	\$ 995	\$ -	\$ -	\$ 266,271	Abr	\$ 492,745	\$ 2,053	\$ -	\$ -	\$ 494,798
May	\$ 266,271	\$ 999	\$ -	\$ -	\$ 267,270	May	\$ 494,798	\$ 2,062	\$ -	\$ -	\$ 496,859
Jun	\$ 267,270	\$ 1,002	\$ 100,000	\$ -	\$ 368,272	Jun	\$ 496,859	\$ 2,070	\$ 90,000	\$ -	\$ 588,930
Jul	\$ 368,272	\$ 1,381	\$ -	\$ -	\$ 369,653	Jul	\$ 588,930	\$ 2,454	\$ -	\$ -	\$ 591,383
Ago	\$ 369,653	\$ 1,386	\$ -	\$ -	\$ 371,039	Ago	\$ 591,383	\$ 2,464	\$ -	\$ -	\$ 593,848
Sep	\$ 371,039	\$ 1,391	\$ -	\$ -	\$ 372,431	Sep	\$ 593,848	\$ 2,474	\$ 80,000	\$ -	\$ 676,322
Oct	\$ 372,431	\$ 1,397	\$ -	\$ -	\$ 373,827	Oct	\$ 676,322	\$ 2,818	\$ -	\$ -	\$ 679,140
Nov	\$ 373,827	\$ 1,402	\$ -	\$ -	\$ 375,229	Nov	\$ 679,140	\$ 2,830	\$ -	\$ -	\$ 681,970
Dic	\$ 375,229	\$ 1,407	\$ 110,000	\$ -	\$ 486,636	Dic	\$ 681,970	\$ 2,842	\$ 90,000	\$ -	\$ 774,811
\$ 13,205 \$ 310,000 \$ -						\$ 28,175 \$ 260,000 \$ -					

Inversión Renta Variable, Año 4						Inversión Renta Variable, Año 5					
Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Retiros	Saldo Final	Mes	Sdo Inicial	Ints	Depósitos	Retiros	Saldo Final
Ene	\$ 150,000	\$ 1,000	\$ -	\$ -	\$ 151,000	Ene	\$ 264,463	\$ 2,865	\$ -	\$ -	\$ 267,328
Feb	\$ 151,000	\$ 1,007	\$ -	\$ -	\$ 152,007	Feb	\$ 267,328	\$ 2,896	\$ -	\$ -	\$ 270,224
Mar	\$ 152,007	\$ 1,013	\$ -	\$ -	\$ 153,020	Mar	\$ 270,224	\$ 2,927	\$ 80,000	\$ -	\$ 353,152
Abr	\$ 153,020	\$ 1,020	\$ -	\$ -	\$ 154,040	Abr	\$ 353,152	\$ 3,826	\$ -	\$ -	\$ 356,978
May	\$ 154,040	\$ 1,027	\$ -	\$ -	\$ 155,067	May	\$ 356,978	\$ 3,867	\$ -	\$ -	\$ 360,845
Jun	\$ 155,067	\$ 1,034	\$ -	\$ -	\$ 156,101	Jun	\$ 360,845	\$ 3,909	\$ -	\$ -	\$ 364,754
Jul	\$ 156,101	\$ 1,041	\$ -	\$ -	\$ 157,142	Jul	\$ 364,754	\$ 3,952	\$ -	\$ -	\$ 368,706
Ago	\$ 157,142	\$ 1,048	\$ -	\$ -	\$ 158,189	Ago	\$ 368,706	\$ 3,994	\$ -	\$ -	\$ 372,700
Sep	\$ 158,189	\$ 1,055	\$ 100,000	\$ -	\$ 259,244	Sep	\$ 372,700	\$ 4,038	\$ -	\$ -	\$ 376,737
Oct	\$ 259,244	\$ 1,728	\$ -	\$ -	\$ 260,972	Oct	\$ 376,737	\$ 4,081	\$ -	\$ -	\$ 380,819
Nov	\$ 260,972	\$ 1,740	\$ -	\$ -	\$ 262,712	Nov	\$ 380,819	\$ 4,126	\$ -	\$ -	\$ 384,944
Dic	\$ 262,712	\$ 1,751	\$ -	\$ -	\$ 264,463	Dic	\$ 384,944	\$ 4,170	\$ -	\$ -	\$ 389,114
\$ 14,463 \$ 100,000 \$ -						\$ 44,651 \$ 80,000 \$ -					

EMPRESA OPERATIVA

Balances Generales

	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	1 de Marzo	31 de Diciembre	31 de Diciembre	31 de Diciembre						
<b>ACTIVO</b>										
<b>Circulante</b>										
Efectivo	\$ 5,000	\$ 7,000	\$ 10,000	\$ 11,000	\$ 12,500	\$ 13,000				
Bancos	\$ 945,000	\$ 21,473	\$ 847	\$ 90,787	\$ 9,422	\$ 19,533				
Inversion Renta Fija	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 163,431	\$ 486,636	\$ 774,811				
Inversion Renta Variable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 150,000	\$ 264,463	\$ 389,114				
Inventarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Subtotal Circulante	\$ 950,000	\$ 28,473	\$ 10,847	\$ 415,218	\$ 773,021	\$ 1,196,458				
<b>Fijo</b>										
Edificios y construcciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -						
Depreciación de Edificios y construcciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -						
Mobiliario y Equipo Baños	\$ -	\$ 388,000	\$ 388,000	\$ 388,000	\$ 388,000	\$ 388,000				
Depreciación MyE Baños	\$ -	\$ 29,100	\$ 67,900	\$ 106,700	\$ 145,500	\$ 184,300				
Mobiliario y Equipo Cocina y Lavandería	\$ -	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000				
Depreciación MyE Cocina y Lavandería	\$ -	\$ 10,500	\$ 24,500	\$ 38,500	\$ 52,500	\$ 66,500				
Mobiliario y Equipo de Cómputo y Comunicaciones	\$ -	\$ 105,000	\$ 105,000	\$ 105,000	\$ 105,000	\$ 105,000				
Depreciación MyE de Cómputo y Comunicaciones	\$ -	\$ 19,688	\$ 45,938	\$ 72,188	\$ 98,438	\$ 105,000				
Subtotal Activo Fijo	\$ -	\$ 503,712	\$ 424,662	\$ 345,612	\$ 266,562	\$ 207,200				
<b>Diferido</b>										
Gastos de Instalación y Remodelación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Amortización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Subtotal Activo Diferido	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -				
Activo Total	\$ 950,000	\$ 532,185	\$ 435,509	\$ 760,830	\$ 1,039,583	\$ 1,403,658				
<b>PASIVO</b>										
<b>Corto plazo</b>										
Acreedores Diversos	\$ 200,000	\$ 150,000	\$ 100,000	\$ 50,000	\$ -	\$ -				
Proveedores	\$ -	\$ 23,904	\$ 23,910	\$ 23,916	\$ 23,922	\$ 43,616				
Porción C.P. de Pmos Bancarios	\$ 42,857	\$ 42,857	\$ 42,857	\$ 42,857	\$ 42,857	\$ 42,857				
Subtotal Pasivo Corto Plazo	\$ 242,857	\$ 216,761	\$ 166,767	\$ 116,773	\$ 66,779	\$ 86,473				
<b>Largo Plazo</b>										
Pmo Bancario (\$300,000 Negociado a 7 años con uno de gracia, a una tasa del 12% anual	\$ 257,143	\$ 214,286	\$ 171,429	\$ 128,572	\$ 85,715	\$ 42,858				
Pasivo Total	\$ 500,000	\$ 431,047	\$ 338,196	\$ 245,345	\$ 152,494	\$ 129,331				
<b>CAPITAL</b>										
Capital Social	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000				
Utilidad (pérdida) del ejercicio	\$ -	\$ 348,862	\$ 3,825	\$ 418,172	\$ 371,604	\$ 387,238				
Utilidades (Pérdidas) Acumuladas	\$ -	\$ -	\$ 348,862	\$ 352,687	\$ 65,485	\$ 437,089				
Total Capital	\$ 450,000	\$ 101,138	\$ 97,313	\$ 515,485	\$ 887,089	\$ 1,274,327				
Total Pasivo más Capital	\$ 950,000	\$ 532,185	\$ 435,509	\$ 760,830	\$ 1,039,583	\$ 1,403,658				

**EMPRESA OPERATIVA**  
**Determinación de la Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Flujo	
Año	Generado
0	-\$ 950,500
1	\$ 28,473
2	\$ 17,626
3	\$ 404,371
4	\$ 357,803
5	\$ 423,437
6	\$ 460,000 Proyectado
7	\$ 495,000 Proyectado
8	\$ 540,000 Proyectado
9	\$ 585,000 Proyectado
10	\$ 635,000 Proyectado
TIR	26%

**Nota:** La TREMA (Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada) por 10 años que se acordó para los inversionistas es del 22%. Así las cosas, dado que la TIR resultó mayor a la TREMA, este proyecto en principio debería aceptarse ya que significa que el rendimiento de la empresa es mayor al mínimo esperado. Esta TIR alta es sinónimo de flujos de efectivo altos en relación a la inversión, lo que significa que ésta es rentable.